鲸吞

汪欣 著

《中国不高兴》作者

宋晓军 王小东

宋强 黄纪苏

刘仰

COAY Books

目录
Content

- 第一章 幸运儿的烦恼（1）
- 第一章 幸运儿的烦恼（2）
- 第一章 幸运儿的烦恼（3）
- 第一章 幸运儿的烦恼（4）
- 第一章 幸运儿的烦恼（5）
- 第一章 幸运儿的烦恼（6）
- 第一章 幸运儿的烦恼（7）
- 第二章 尴尬的“夹心人”（1）
- 第二章 尴尬的“夹心人”（2）
- 第二章 尴尬的“夹心人”（3）
- 第二章 尴尬的“夹心人”（4）
- 第二章 尴尬的“夹心人”（5）
- 第二章 尴尬的“夹心人”（6）
- 第二章 尴尬的“夹心人”（7）
- 第二章 尴尬的“夹心人”（8）
- 第三章 总部来人（1）
- 第三章 总部来人（2）
- 第三章 总部来人（3）
- 第三章 总部来人（4）
- 第三章 总部来人（5）
- 第三章 总部来人（6）
- 第三章 总部来人（7）
- 第四章 意外的提升（1）
- 第四章 意外的提升（2）
- 第四章 意外的提升（3）
- 第四章 意外的提升（4）
- 第四章 意外的提升（5）
- 第四章 意外的提升（6）
- 第四章 意外的提升（7）
- 第五章 回忆戴维（1）

- 第五章 回忆戴维（2）
- 第五章 回忆戴维（3）
- 第五章 回忆戴维（4）
- 第五章 回忆戴维（5）
- 第五章 回忆戴维（6）
- 第五章 回忆戴维（7）
- 第五章 回忆戴维（8）
- 第五章 回忆戴维（9）
- 第五章 回忆戴维（10）
- 第六章 临危受命（1）
- 第六章 临危受命（2）
- 第六章 临危受命（3）
- 第六章 临危受命（4）
- 第六章 临危受命（5）
- 第七章 游戏开始了（1）
- 第七章 游戏开始了（2）
- 第七章 游戏开始了（3）
- 第七章 游戏开始了（4）
- 第七章 游戏开始了（5）
- 第七章 游戏开始了（6）
- 第七章 游戏开始了（7）
- 第八章 卑鄙的对手（1）
- 第八章 卑鄙的对手（2）
- 第九章 一号目标（7）

第一章 幸运儿的烦恼（1）

天亮了。

尖利的阳光透过薄薄的窗纱，落在肖凡脸上。她觉得无数白点在合着的眼皮上跳舞，像蜂巢一样晃动，陡然搅散了模糊的梦境。她挣扎着睁开眼睛，抬起左手遮住阳光，翻了一个身，意识渐渐回转过来。

刚才，她梦到自己正躺在一艘小船中，周遭是欢乐的人声和高昂的乐音，小船随着波浪晃荡，船越漂越远，当它漂流到水的中央，船身开始摇晃起来，越晃越厉害，一个浪头打来，好像要把小船掀翻，她觉得一阵晕眩，下意识地伸手去抓船帮，但是她什么也没有抓住，她感到远处的人声和乐声时隐时现，越来越远……突然，一个浪头打来，瞬间，水没过她的头顶，她像个真正的溺水者一样拼命挣扎，拼命呼救，想要回到船上去……可是周围漆黑一片，一种彻底的黑暗淹没了她……就在船要沉没的一瞬间，她被惊醒了……

为什么会做这么奇怪的梦，预示着什么?

肖凡翻了个身，蜷缩在床的里端，很想再睡一会儿。

今天是星期六，她可以想睡多久就睡多久。可是她一闭上眼睛，满脑子都是公司的事情。她躺了半天，一点睡意也没有。她睁开眼睛，眼光不由自主地向床头柜上瞟去。

床头柜上面摆着一个灰色文件夹，上面醒目地印着鲸鱼公司的蓝色徽标。文件夹的封面上，写着“鲸鱼（中国）公司第二季度财务报表”。看到这个文件夹，她的脸颊微微地痉挛了一下，那种令人窒息的重压感又袭来了。肖凡轻轻叹了一口气，伸手去拿文件夹。她觉得那个原本轻飘飘的塑料文件夹此时像铁块一样，坠得她的胳膊沉沉的。她缓慢地翻开文件夹，仿佛在艰难地揭开一层结痂的伤口。她直接翻到报表末页的位置，很轻易地找到了那行数字。

“鲸鱼（中国）公司第二个季度净损失额：1900万美元（约合人民币亿元）。”

这行排列得整整齐齐、清清楚楚的黑体数字如同一块沉重的石头压着她的胸口，压得她透不过气来。这份可怕的财务报表，就是导致她做噩梦的原因。

1900万美元。

亿人民币。

一个惨烈得令人不敢卒读的数字。

一个坏得不能再坏的成绩。

上周五，既是月末，又是季末，也是第二季度财务报表做出来的时候。中午，当公司的首席财务官刘宝华把一份厚厚的财务报表交给她的时候，肖凡的头“嗡”地一下子就大了，连呼吸都急促了。一向习惯于风清云淡的刘宝华，居然也皱起了眉头，以惯常的平静口气说：“这个亏损数字创造了历史新高，是公司进入中国市场15年来，取得的最坏成绩。”这句话如同有人迎面甩给了她几个耳光，一种屈辱感抓住她，她把自己关进办公室，整个下午都没有出来。她第一个想到的，也是唯一想到的，就是两个字——耻辱。这是她在鲸鱼公司工作12年以来最大的耻辱，也是她职业生涯中遭受的第一次重大挫折。

在别人眼里，肖凡一直就是个幸运儿。从美国S大学读完博士毕业之后，她就顺利地考上著名的鲸鱼公司，不知道令多少人羡慕不已。大家都说，一个中国人能够进入鲸鱼公司工作简直是奇迹。因为鲸鱼公司是世界著名的大公司，出了名的难进。它每年只从全世界各地招聘5名员工，而报名的却有上千人。公司的招聘程序漫长严苛：初试、笔试、面试、复试、集体复试、总裁复试，最后还要报请董事长过目，比中国科举考试的程序还复杂。即使是名校毕业的本土美国人也很难进入这家公司工作，更不要提一个土生土长的中国人了。很多应聘者被折磨得几无人形，最后还不得不抱憾而去。而肖凡却一路过关斩将，没费多大力气就应聘进了鲸鱼公司。从进入鲸鱼公司工作的

第一天起，肖凡就以无懈可击的工作态度，以无可挑剔的业绩，换来几乎所有上司对她几乎完美无缺的评价，肖凡得到大多数的同事尊重和认可。肖凡真心热爱这份工作，也喜欢公司庞大磅礴的规模、自律严谨的企业文化、诚信务实的工作作风，她甘愿把自己的一生都奉献给公司，也做好了和鲸鱼公司白头偕老的准备。而公司，也慷慨地张开怀抱，迎接这个以公司为终生皈依的雇员。因为公司一直保留着一个传统的习惯，有一个不解雇制度，只要在公司工作年满20年的雇员，公司将一直让他工作到退休年龄，终生不解雇。而现在，肖凡已经在公司工作了12年了。这12年来，肖凡获奖无数，提升的速度很快。可以说，这些年来，肖凡几乎都是打着顺手球拍，顺风顺水。可是自从她3年前调回北京后，一切都变了。

第一章 幸运儿的烦恼（2）

想到这里，肖凡不禁放下了手中的财务报表，轻轻叹了一口气。

上周五，当中国公司这份难看的财务报表做出来的同一时间，就同步发送给纽约总部和亚太区分部了。可是直到现在，肖凡也没有得到来自亚太总部和纽约总部的只言片语。这更加令她不安起来。没有人知道总部究竟会怎么处理这件事。开除相关责任人？裁员？高层大换血？甚至撤销中国分公司？有各种可能性。在鲸鱼做了12年了，她十分清楚公司的问责制，这种时候总要有人负责，而地位越居于下位的人危险系数越高。肖凡是一个勤奋和争强好胜的人，骨子里有一股不服输的劲头。她凡事总想比别人做的好，从小就是如此。虽然离开学校很多年了，她饰演的仍旧是一个好学生的角色，总想在每一次考试中得到最高分。可是这次，她简直像一个因为不及格就要被学校开除的坏学生。而她自己的职业生涯也犹如孤舟驶进了满是险滩恶礁的危险水道，前路凶险动荡起来，不知道什么时候会突然打来一个大浪，把自己埋葬在海底。

在这种压力下，肖凡甚至动起了生平第一次辞职的念头。因业绩不佳辞职？灰溜溜地离开这个她的第一家也是唯一一家工作过的公司？

不！

她不甘心！

在过去十几年当中，她从来没有想，也不会去想自己哪一天会离开公司。可是今天这个糟糕的业绩，简直像一个丑陋的伤疤，不由分说地把她用整整12年的时间保持下来的优异的职业记录上抹上了擦不去的污点。在这种情况下辞职，简直是宣判了自己的死刑，这是做事一向追求完美的肖凡绝对不能忍受的。

此时，她简直像等待宣判的罪犯一样惶恐，除了等待，什么也做不了。

肖凡感到心烦意乱，很想和戴维通个电话。

她拿起电话，把电话打到戴维的办公室，听了半天无聊的音乐应答，也没人接听。她只好放下电话，又拨戴维的手机，手机关机。最后，她只好给他留了言。

戴维去哪里了呢?

这几天，她一直没有他的消息。

肖凡把电话放下，无力地靠在床背上，深深地叹了一口气。

“算了，还是起床吧。”

肖凡没有赖床的习惯，只要一睁开眼就再也睡不着了。她坐起身，拢了拢凌乱的头发，顺手抓起一件乳白色的睡袍披上，走进浴室冲了个澡，换上一套宽松的运动服走下楼。

一楼近百平米的客厅里空空荡荡的，布置得很优雅简单，米白色的墙壁，香槟色的大理石地板，黑色的大写字台，黑色的高背皮椅，四面是落地窗，可以看到外面的景色，头顶还有一个很大的圆形天窗。这个客厅最与众不同的地方是靠墙的位置放着几个巨大的黑色大书架，书架里面整整齐齐放满了书。这些数以千计的书籍，竟然像图书馆里的一样，有的按专题，有的按学科，有的按年代，有的按作者姓名的字母做了索引，排列得整整齐齐。这些索引都是这些年肖凡利用空余时间，零零碎碎做出来的。肖凡最喜欢读书，也最喜欢淘书，别人休假的时候喜欢出去玩，而肖凡却最喜欢去逛书店、图书馆、博物馆，欧洲、美国、日本，东南亚……，只要她足迹所及之处，她都要到当地的书店去看一看，看到那些爱不释手的书，她就不计成本地买回来，一本一本从全世界各地背回来。自从她在北京安了家，买了别墅之后，她就把这些宝贝书一点点运回来，分门别类地摆放在书架里。靠近楼梯西侧放着一个红木书柜，看得出来年代久远，但是擦拭保养得十分精心。这个书架是肖凡最珍爱的，是当年祖父祖母留下来的。红木书柜里面摆放的都是十八十九世纪的欧美英文原版书和中国

的古旧书籍、手写或石刻的佛典和经籍，还有几叠线装书。这些都是当年肖凡祖父祖母留下来的藏书，她一直当做宝贝珍藏着。

第一章 幸运儿的烦恼（3）

肖凡走到大书架旁，顺手翻出一本休谟的《英国史》。十几年来，这本书一直忠实地陪伴着她。她翻过不知几百遍了，可还是看不够。

走到写字台旁，肖凡轻轻拉出椅子坐下。写字台面积巨大，宽大的桌面上很干净，上面摆放着两台高级液晶电脑，一台打印机，三部电话和一个淡绿色的国际时差转换钟。一个半人多高的海员地球仪放在写字台旁边的地上，十分醒目。

肖凡把书平放好，戴上眼镜。

像往常一样，肖凡的手指轻轻触摸着舒服的纸页，一行一行地看下去，可是她神思恍惚，心情沉重，完全不明白字里行间是什么意思。她茫然地看了几页，又把书放开，疲惫地靠在座椅上，眼睛一眨不眨地望着写字台旁边的那个地球仪。这个地球仪湛蓝剔透的巨大球面上标注了198个鲜红的圆点。这些红点就代表着鲸鱼公司在全世界设立的198家分公司或者办事机构。

看一下鲸鱼公司的版图就不得不为它的庞大身躯叹服。这个有着120年历史的鲸鱼公司就如它的名字——鲸鱼一样，是生物链上的王者，是业内无可置疑的巨无霸，它以顶尖的技术、庞大的资金储备和世界一流的管理制度实现了它的全球领导地位，成为无数同行高山仰止的崇拜偶像。

在这个庞大的王国里，中国公司只是一个毫不起眼的小圆点，一个“姥姥不疼、舅舅不爱”的角色，一个食之无味弃之可惜的鸡肋，一个可以随时被人抹去的地方。

肖凡伸出手，并没有费多大力气就转动了一下地球仪，地球仪慢慢旋转起来。当球面旋转到中国区的位置时，肖凡让它停了下来，手指尖停留在中国区的位置上，盯着看了一会儿，过了一会儿，肖凡又轻轻转动地球仪，慢慢地，代表中国区的那个小红点很快在她眼前消

失了。她皱着眉头想，如果总部失去了对中国市场的信心，从华撤资，那她的未来将会如何？她会像这个毫不起眼的小红点一样被人从公司抹去吗？

想到这里，委屈一下涌上心头，肖凡用双肘拄着桌子，合上双眼，心里不禁感到酸楚和隐痛。

事情会糟糕到这种程度吗？

这种感觉真让人绝望。

一夜没睡，睡眠不足加上腹中空虚，肖凡只觉得自己全身软弱无力，胃在微微痉挛，有种欲呕的反应。她缓慢地站了起来，走进厨房，给自己榨了一杯鲜果汁，又挤上几滴柠檬汁，灌了几口。她又回到客厅，坐在写字台前，抬头看了一下时钟，思索了一下，打开笔记本电脑，将可视电话的操作系统打开。

她希望谢姆斯今天能打电话过来。

一般来说，每天早晨6点或者深夜12点，肖凡都要与谢姆斯通个电话。谢姆斯是一个热衷于公司政治的人。自从去年述职以来，他大部分时间都待在纽约总部。于是，每天借助电子邮件和可视电话进行会议就成为他们之间很重要的一个交流方式。一个星期7天，他们每天都要通个电话，天天如此，除非谢姆斯事先有安排。但是自从季度报表报给他之后，谢姆斯就像人间蒸发了一样，没有电话，也没有邮件，让肖凡越发感到不安。

肖凡想到这些，心情更加烦躁了。她已经做好了准备工作，又把事先写好的与今天讨论议题相关的内容仔细看了一遍。

六点过五分了。

谢姆斯没来电话。

六点过十分了。

谢姆斯还是没来电话。

肖凡略微烦躁地拿起提纲翻了两遍，过几分钟下意识地看看腕表：今天谢姆斯迟了，为什么？或者，他取消了今天的会议？

第一章 幸运儿的烦恼（4）

想起谢姆斯，肖凡心中一阵不快。

瑞克?谢姆斯博士是她的顶头上司——亚太区总裁兼中国公司首席执行官。

她在公司待了十几年，经历了十几位上司，谢姆斯是最不好打交道的一个。

记得三年前，总部将瑞克?谢姆斯博士派来担任亚太区总裁兼中国公司首席执行官时，肖凡和她的团队曾经感到很兴奋。因为谢姆斯是全球资深副总裁，又是董事会成员。总部派过来这么一位位高权重的重量级高层管理人员，说明总部重视中国市场，大家终于可以放开手脚大干一场了。可是自从谢姆斯来了之后，别的没做，倒是带来了一整套复杂的管理架构，中国公司脑袋上多了六七顶大帽子，从总部垂直下来的财务、法律、技术、采购、人力资源、公关部门的人一下子全部插了进来，中国公司的头上笼罩了一张巨大的官僚体制的大网。以前中国公司自己能够决定的事情，这回也全不作数了。肖凡失去了掌控中国地区市场、销售、财务、人事等方面权力，就连她直接负责的两个销售中心，也要向谢姆斯及总部的销售中心负责人再实行多线汇报。她成了传声筒，夹心面包中的果酱，再也不能按照自己的意旨开拓市场了。任何一件事情，她都必须得到亚太分区和总部的批示后才能执行。即使新批一个垃圾桶，也需要层层上报，批下来至少要等一个月的时间。肖凡每天的工作只是坐在办公室里，事无巨细向亚太分区和美国总部层层上报，不停地给大大小小的老板们打报告，等待指令，然后再把老板们的意旨原封不动地传达下去，然后再继续打报告，继续等待。本来很有挑战的工作几乎变得像流水作业线一样的单调。肖凡就像被人突然捆住了手脚，蒙上了眼睛，堵住了嘴，什么也不能做，什么也不能说，明明看见了对手，想伸出拳头去打，却无论怎样努力，这拳头也打不出去。这种异常焦灼的感觉一直折磨着肖

凡，让她产生了一种失望和怀才不遇之感。而且，谢姆斯只喜欢听好事，结果是人人报喜不报忧，天天歌舞升平。

可是就在鲸鱼公司以四平八稳速度缓慢地开拓中国市场的时候，中国市场发生了翻天覆地的变化。在鲸鱼公司之后进入中国的鲨鱼公司等跨国公司在中国大肆扩张，而此时，鲸鱼公司却迷失了方向，很快被对手占了先机。那些充满狼性的对手尝试用各种各样的方法扩大市场分额，冲击着鲸鱼公司本来就不大的市场份额。面对来势汹汹的强大对手，谢姆斯只想保住地盘，可是他的保守战术，反而在对手的狂击猛攻下乱了阵脚，公司节节败退，城池连连失守。肖凡一手苦心培养出来的那支斗志高昂、擅长开疆拓土的优秀团队也几乎全军覆没。兵败如山倒，鲸鱼公司只能全线收缩，中国市场的业绩一下子就回零，旗下各大业务分部的管理团队也感觉压力巨大，内部不满骤增。好几位高层管理人员在这种压力下纷纷离职。

谢姆斯如梦初醒，又想起了被他一直雪藏着的肖凡。他重新重用肖凡团队，强令他们发起猛攻。肖凡和她的团队只好披挂上阵。在前无外援，后有追兵的困难情况下，他们不仅要实践谢姆斯设定的几乎不可能完成的业绩标准，还要顾及非常有限的市场预算。就是在这么艰难的情况下，肖凡带领她的团队还是创造了奇迹，用了7个月的时间就完成了全年销售额的130%，业绩开始稳定地上升。可就在肖凡的团队们准备打个翻身仗的时候，谢姆斯又一次故态复萌，恢复了以往繁冗枯燥的公文管理，业绩又一落千丈。面对这一派难以收拾的乱局，谢姆斯却毫不在意，他总是反复强调中国公司的一切都要走得像时钟一样准确，不要出现不必要的麻烦。肖凡明白他的意思，谢姆斯还有3年就退休了，只要顺利熬到退休，就能拿到一笔不菲的退休金，足够他下半辈子过上舒服日子了。只要他退了休，以后中国公司怎么样，谁管它洪水滔滔?

第一章 幸运儿的烦恼（5）

肖凡认为谢姆斯的自私想###导致整个中国公司的崩溃，也将导致公司中国战略的彻底失败。即使这样，谢姆斯也不肯承认自己的失误。此时，作为中国公司总经理的肖凡陷入了一个非常难堪的境地，只能无奈而痛苦地看着中国公司的业绩一天天下滑，却无能为力。虽然她无数次提交有关重新占领中国市场的建议书和报告。可是，这些报告全部被谢姆斯锁在抽屉里不见天日。肖凡也彻底地放弃了努力，随波逐流地打发着日子，她甚至悲观地认为，照这样下去，总部迟早会做出某种决定，而这个决定，对中国公司来说，无疑于灭顶之灾。

肖凡想起这些，心里更烦了，就顺手打开了公司的内部网站，想放松一下心情。

公司这个内部网好像是人的神经网络，公司十几万人都需要通过它了解公司的全球战略和动向，了解别人在做什么。它按照你在公司的级别，提供相应级别的资料共享，上面有各种各样的数据、文件、资料等，还有公司内部刊物的电子版。肖凡可以透过这一渠道，获得所需的信息。多年来肖凡已经养成了习惯，早上起来就看这个网站。她缓缓浏览着网页，仔细搜索着对她有用的资料。突然，她面前的液晶宽屏上，一个绿色粗体字的标题反复闪动：《鲸鱼公司准备在全球裁撤14家分公司》。这个标题猛地刺激了她的神经，她的手指几乎没有等到大脑发出指令，就点击下去，打开了信息。

“由于业绩持续下滑，总部正在考虑裁撤非洲、亚太区、中东和拉丁美洲一些分公司，有些分公司将根据业务需要降格为办事处，并且伴随接下来各个国家和地区的总裁以及管理层的人事更替。”

肖凡怔了。

考虑裁撤分公司？什么时候裁？怎么裁？裁谁？一连串的问题跳进了肖凡的脑子里，鼠标箭头停留在信息上，一闪一闪地，绝望的情绪又开始活动起来。那上面明明白白写着包括亚太区啊！

恰好在这时候，可视电话响了起来。肖凡定了定神，戴上耳机。

“嗨，Sandra（肖凡的英文名字），早上好。”谢姆斯的声音。

画面在屏幕上渐渐清晰起来——谢姆斯臃肿的身体懒懒地陷在椅中，明显营养过剩形成的大肚腩，让他看起来好像是一个软橡皮做的暖水袋。肖凡无法判断他是在亚太分区的办公室还是在纽约办公室，背景看起来都差不多。

“周末过得还愉快吗？”谢姆斯彬彬有礼，用父亲般温和的口吻说。

“很好，谢谢。”肖凡轻轻地回答。

“呃，怎么样？上周公司没什么事情吧？”谢姆斯例行公事地问。

“周五，第二季度的财务报表出来了，已经发送给您，您没有收到？”

“哦，是的，我收到了。”谢姆斯的语气中听不出有多少沮丧。

肖凡真不知道他的神闲气定是因为心里有底呢，还是他故意装出来的。她试图从谢姆斯的表情中推断出他的想法。但是这个远程视频无法传递给她更多的讯息。她有些拿不准谈话该怎么进行下去。肖凡迟疑一下说道：“我昨天拿到报表后，一直在反省，究竟是什么原因导致了业绩恶化，说起来原因是千头万绪。但是我认为其中最主要的一个原因是中国区没有决策权，需要事无巨细地向美国总部汇报，这样会被对手占了先机。”

“好了，Sandra，你不必过分自责。”谢姆斯不急不忙地说。

第一章 幸运儿的烦恼（6）

肖凡觉得自己好像遭到了沉重的一击。

自责？我凭什么自责？该自责的是你！这个老滑头！肖凡在心里狠狠地骂道。

“Sandra，恐怕我们手头的工作要暂缓一下。”

“暂缓？为什么？”听到这个消息，肖凡感到诧异。

谢姆斯摇摇头说：“我也不清楚，这是总部的指令，可能是总部对下一步有新的部署吧。”

“A竞标计划也要暂缓吗？”肖凡一向平静的嗓音中，也多了几分波动。

“是的。”

为了对付谢姆斯一些明显不合理的要求，肖凡总是尽可能绕道而行或者延缓执行，当然她做的不留痕迹。但是今天，她真的不打算妥协了。她尽量压制自己的火气，缓缓道：“谢姆斯博士，A竞标现在已经进入关键阶段，如果我们现在不去跟进，等于主动放弃。”

“Sandra，等待，现在最需要的，就是等待！”谢姆斯眨了眨碧蓝色的眼睛。

肖凡调整了一下自己的坐姿，犹豫一下问道：“呃，谢姆斯博士，我有一句话，不知当讲不当讲？”

“有什么话你就直说好了，不用吞吞吐吐的。”谢姆斯很快说。

她想了想，小心地放出那个试探气球：“谢姆斯博士，我听说公司准备裁撤一些效益不好的分公司。这个消息准确吗？”

“嗯，我也听说了。总部已经开始着手关闭在巴西的3家工厂，并且解雇那里的500余名工人。”谢姆斯无动于衷地说，好像这个消息对他一点影响都没有。

“那么……，中国公司会不会受到影响？”

谢姆斯顿时脸色一沉，否定地咂了咂嘴，轻易地戳破了这个气球：“噢，Sandra，你多虑了。裁员不可能波及到中国分公司。现在，中国是公司最大的海外市场，公司不仅不会撤掉中国分公司，还会加大投资呢！”然后，他很悠闲地说：“至于你，Sandra，你的成绩有目共睹，今后你可是大有可为，前途无量，有什么可担心的呢？而且，你完全不用担心续签的问题，如果一切顺利的话，你甚至会升职！”谢姆斯用手指轻弹了两下桌面，“这一点，我敢打保票！

肖凡望着他，一声不吭。这种空头支票他已经开了4年了。

“Sandra，我明天就飞回纽约，会和上面好好沟通这件事，我相信总部会理解我们的处境的。至于中国公司的事务，只管按我刚才的吩咐照此执行吧。有什么事情，不要急于解决，等我回来决定！”

肖凡点点头。

“好了，现在看起来，我可能要耽搁几天回北京啦，不过没关系，我们可以随时保持联系。”谢姆斯用父亲般温和的口吻说，“Sandra，放轻松些，不管中国区有什么困难，我都会鼎力相帮。再见。”说完，他就把电话挂上了。

肖凡放下电话，揉了揉额角。

她不明白谢姆斯通这个电话有什么目的，探探虚实？还是他有意在摆自己的棋阵？肖凡想到这里，心冷如冰，她两只手抚着头，眼光注视着电脑，从电脑屏幕的反光中，她看到自己毫无表情的面孔。她只觉得自己一向铜墙铁壁的信心，已像沙石风化般地崩溃粉碎了。她感到自己在漫漫的黑暗中像一粒微尘般飘浮着，巨大无边的黑暗正像她不可知的未来。她一点抵御的力气也没有。

叮铃，叮铃，叮铃铃……

突然，一阵突如其来的清脆的鸟鸣声让肖凡一震，把她从沉思中惊醒。肖凡愣了一下，有些茫然地抬起头来，才明白是放在桌上的手机在响。她急切地拿起话筒，按了接听键，迅速放在耳边。

第一章 幸运儿的烦恼（7）

“哈罗！”

“Sandra？”

一个优雅平静的男中音从电话另一端传来。肖凡立刻听出是戴维。不知道为什么，她只要听到戴维的声音，即使远隔千山万水，她也能立刻平静下来。

“戴维，你在哪里？我找你好几天了！”

“我正躺在海滩上，听着海浪的声音。这个岛真美，简直像天堂，可以逃脱掉人世间所有的烦扰。”戴维带着笑说。

“你在天堂，我却快下地狱了。”肖凡一点都不掩饰自己的沮丧。

“怎么了？”

“第二季度的财务报表出来了，净亏1900万美元，史无前例，简直令人触目惊心。”

“哦，是吗？1900万？”戴维若有所思地说，又问：“谢姆斯怎么说？”

“他？一副无所谓的样子。”

“哼!这个老滑头！”提起肉敦敦的谢姆斯，戴维的语气变得有些急躁和尖刻了，他一向看不起这个狡猾的“老狐狸”。

“戴维，我真的很担心，不知道公司会怎么处理我们？老实说我现在都不知道该怎么办了。”

“这并非你的过错，再说中国公司的混乱也不是一天两天了。”

“你说，公司会不会做出放弃亚洲市场的举动呢？”

“嗯，这个吗，我不太清楚。亚洲市场潜力巨大，总部应该不会轻易下这种结论的。“

“可是我今天在公司的网页上看到总部准备裁撤海外分公司的消息啊。”

“Sandra，我建议你不妨把那些消息当做周期性的谣言看待。”戴维停顿了一下又说：“不过今年中国公司经营状况的恶化程度的确大大超出了总部的想象。董事长先生非常生气。他结束海外度假返回纽约，紧急召开了董事会并亲自主持了，专门讨论中国公司的事情。”

“哦？董事长先生说什么？”

“他说中国公司的人都是混蛋，该下地狱！”

“什么？”

“对不起，我跟你开个玩笑。”戴维居然还有心思开玩笑。他咯咯笑了一阵，接着说：“董事长先生的确非常生气，他说中国市场不能这样下去了，必须有个大动作。”

大动作？肖凡的心颤动了一下，她很想问个究竟，却又不知道从何问起。

“这个大动作究竟是什么，我现在也不知道。”戴维似乎知道肖凡想问什么，自顾自地把答案说了出来。

“那我该怎么办？总不能坐以待毙吧？”

“Sandra，你不必担心，只要我在总部一天，你就是安全的。不过，现在，我们要有一个小动作。”

“小动作？”肖凡不解地反问。

“是啊，”戴维又说，“记得你跟我说过要拯救中国公司，必须全面改造中国公司。你还曾经做过一套详尽的方案？”

“是的。水晶宫方案。”

“方便把它发给我吗？”

“当然，马上就可以发送。”

“那你马上发过来吧。”

“好的。”

肖凡很快调出水晶宫方案，给戴维发了过去。

过了几分钟，戴维电话来了。他说：“相当完美的计划。星期一一早，我会参加一个高层会议，很可能会讨论有关中国公司的事情，到

时候，我会告诉董事们，中国公司的状况已经恶化到多么严重的程度，事关重大，不能坐视不理，必须寻找解决办法。”

“……你准备寻求什么样的解决办法？”

戴维神秘地笑了一声说：“也许是你的方案。”

“我的方案？它能起什么作用。”

“暂时起不到什么作用，不过它会派上用场的。我可以保证，只要两个星期最快一个星期，你将收到消息。好了，Sandra，眼下的困难是显然易见的。你也不必过于焦虑。塞翁失马，焉知非福？好好利用你的周末养精蓄锐，准备迎接新的战斗吧！”

“谢谢，你也是。”

放下电话，肖凡将戴维的话一字一句细细咀嚼。他在暗示什么吗？她朦朦胧胧地预感到总部一定对中国公司已经有了某种安排，也许总部对中国市场的战略正在朝什么方向发展，也许，这个方向是她一直暗暗期盼过的……谁知道呢？她愈想愈觉得可能。她安慰自己说，也许情形并没有想象的那么糟。

第二章 尴尬的“夹心人”（1）

肖凡在忐忑不安中度过了周末，星期一一早，她的车子缓缓开进了W大厦停车场。W大厦是一幢外部结构是由玻璃和合金材料构成的摩天大楼。它是这个地区较新的一栋建筑物，很像一个地标，人们只要远远看到这幢大厦，就明白CBD中心地带到了。

肖凡停好车，匆匆向写字楼走去。

她今天仍旧是一身一丝不苟、精致考究的职业套装，钻石耳饰。她是一个气质极好的女人，有一份淡然的高贵气质，优雅从容，让人一见难忘。

进了电梯，肖凡按了大楼顶层的办公区。

电梯停了下来。肖凡走出电梯，进入了一条狭小的过道，朝对面的大门走过去。进入办公区，玻璃门上写着：鲸鱼（中国）有限责任公司。肖凡从皮包里拿出密码卡身份证，把卡插入狭槽打开了门。玻璃门沉默地开了。

鲸鱼（中国）公司办公室的规模与它的名气不太相符。这几间办公室一点都不显眼，办公区里有很多间外形相同的办公间，中间由覆盖了地毯的过道连接，布置得很简朴。在这个办公室办公的只有25名工作人员：8名美国职员，17名中国职员。他们负责北京事务所日常工作，处理着总部与中国区，中国区与子公司之间的各种事宜。

肖凡走进办公区，发现同事们已经到了，都埋头在电脑后面，安静地各自忙碌着。大家看见她进来，纷纷向她打招呼。肖凡也向他们问候着。她加快速度向自己办公室走去。她的办公室在办公区的最里面，要路过两间会议室，一间大的，一间小的。那间小会议室通常是专供几位公司高层开会专用的内部会议室，平时严禁其他工作人员入内。此时，小会议室的门微掩着，从里面弥漫出一股烟味。

肖凡停下了脚步，推门走进去。

她看到销售总裁章乃和正紧锁眉头，独自坐在屋角的沙发里吸着烟。他面前的大理石茶几上的一个烟灰缸里已堆满了烟蒂。肖凡不满地皱了皱眉。章乃和抽烟很凶，只要不是在禁烟区，他都会找机会跑出来狠命地抽上一支。但是他讨厌像杜寒冰和叶南翔那样只抽雪茄或烟斗。肖凡对章乃和抽烟的习惯非常不满，专门针对他发了几次禁烟令，但是都没有效果。

看见肖凡，皮肤黝黑，戴着一副略显老式的眼镜的章乃和用力搓了搓有些微微谢顶的头顶，不太情愿地把烟蒂灭了。

章乃和四十六岁，拥有博士学位。他有一个绰号叫“拼命三郎”，只要定下任务，他就会疯狂地努力，直到敲定客户。章乃和最擅长和大客户打交道，拿下巨额交易业务，一直是肖凡的得力助手。章乃和在美国学习和工作了十几年，完全是亚洲面孔，美国思想。他对任何事情的反应很直接，坦诚率直，想说就说。跟着肖凡打拼多年，章乃和早已把肖凡当成推心置腹的好友，在她面前从不隐瞒什么。

“Sandra，W部新调来的戴副部长，你认识吗？”章乃和突然没头没脑地问了一句。

“不认识。干吗？”肖凡奇怪地望着他。

“还不是为了A竞标的事儿吗？”章乃和站了起来，心烦意乱地在屋子里急速地走了两圈。

“竞标进行得怎么样了？”

“卡住了！”

“哦？”肖凡愣住了。她知道，A方案是一个价值超过40亿元的合同，利润丰厚，是近年来最为大宗的一笔生意，业界没有人不眼红，所有人都想插上一脚。大家为了争到这个标，斗得你死我活。章乃和几乎把全部身家都押在那上面了。鲸鱼公司本来有着较大竞争力，却因为总部意见不一而矛盾重重。目前，总部赞成向中国出售A技术与反对的，基本上是一半对一半，总部也多次就此问题召开过会议讨论。直到现在，还没有拿出个最后的意见。

第二章 尴尬的“夹心人”（2）

章乃和叹了一口气说：“咱们排队等了半年多，也托了关系，直到现在还在等候名单上。更糟糕的是，原来负责竞标的领导，有几个原来和咱们关系不错，可是正赶上政府换届，现在换得差不多了。我担心新来的人不一定会买咱们的账啊！”

“什么买不买账的，难道我们求着他们吗？”肖凡有些不高兴地问，“我们要技术有技术，要资金有资金，通过数据一比较，谁高谁低就清清楚楚了。凭实力嘛！”

“凭实力？有那么简单就好了！”章乃和又快步在屋子里转了几圈，气哼哼地说：“为了争这个单子，周世浩都快把我活吃了！什么免费使用一些技术了，什么转让部分关键技术了，什么要在资金上进行支持了，做出一副百依百顺的样子！只有咱们公司，爱答不理，自话自为！”

“哦？”肖凡皱起了眉头，“这个周世浩到底是什么来头？”

“一个乡野村夫，市井气严重，不知从哪儿弄来一个生物学博士的学位。上来没几天，圈子里的人都让他得罪遍了！”

“既然鲨鱼公司肯用他，总该有一些过人之处的！”肖凡说。

“他会干什么啊？”章乃和轻蔑地说：“我看他除了背后放冷箭、使阴招、毁人、把水搅浑，没干过什么好事儿！”

“你又夸张了。”

“我夸张？”章乃和摇摇头，“周世浩做事一向不择手段。你知道么？自从他上任以来，就一直对我们采取封杀政策。他在我们的销售市场推销与我们一模一样的产品，价格便宜了30%，他甚至对所有渠道的经销商下了死令，如果谁进我们的货，立刻‘格杀勿论’。他还提出一个口号，‘鲸鱼游到哪里，鲨鱼杀到哪里，直到把它赶出中国去！多狂啊！”

肖凡冷然一笑，没有做声。

她一直没有见过鲨鱼公司新任的中国区总裁周世浩，不过她对这个对手一点也不陌生。鲨鱼公司可是鲸鱼公司的老对手，甚至可以说是真正全球级别的强劲对手。鲨鱼公司一直把鲸鱼公司看做是“置之死地而后快”的头号敌人。自从鲨鱼公司进入中国市场的第一天起，两家公司又一次狭路相逢，一直是箭来矢往，明争暗斗。自从新任鲨鱼中国公司总裁周世浩上任以来，他首先采取干扰策略，几次试探性地进犯鲸鱼公司最薄弱的市场。肖凡发现来者不善，多次提醒谢姆斯注意，并且做出了详尽方案交给谢姆斯。谢姆斯却置之不理。在周世浩咄咄逼人的攻势下，谢姆斯更加失去了方寸。周世浩抓住这个空档，发起了低价策略疯狂猛攻。结果，周世浩长驱直入，鲸鱼公司节节败退，城池连连失守。现在，鲨鱼公司稳坐中国市场宝座。鲸鱼公司却元气大伤，再也无力与鲨鱼公司抗衡，在中国市场成了一个无名小卒。

肖凡沉吟着，若有所思地问：“这个周世浩口气不小！不知道他有什么绝活？”

“使钱啊！财大气粗的鲨鱼总部对中国市场很舍得花钱，成本一路飙升，这都是周世浩的功劳。周世浩上来没几天，广告攻势凶猛无比，费用高得惊人，据说他们聘请日本广告公司代理广告业务，花上千万元拍广告片，在媒体投放上一掷千金，他还放言：‘明年至少投入个亿的广告。’个亿，2000多万美元啊! 咱们呢？39万美元，连人家一个零头都够不上。”

肖凡摇摇头说：“成本这么高，他能赚回来吗？”

第二章 尴尬的“夹心人”（3）

“鬼才知道！反正钱又不是他的，他花起来一点都不心疼。”章乃和冷笑两声，脸上出现一种无能为力的怒气，继续说：“周世浩是媒体宠儿，他最喜欢上电视、电台，在大小场合发表各种演讲评论，把场面弄得轰轰烈烈的。还别说，真有不少捧他场的。这年头，人也真够弱智的，谁声音大就跟谁走，一点也不考虑他说的到底是什么。呸！真是劣币驱逐良币。该死的潜规则，让人怎么想都想不通。”

肖凡微微一笑，没有说话。

“Sandra，你说，咱们公司在A技术方面拥有世界上最为先进的技术，本来有很大的竞争力，可是总部就是对竞标条件不松口，我都不好意思把标书拿出手。报价贵不说吧！什么优惠条件都没有，好像人家买咱东西还欠了咱似的！”章乃和瞪着双眼，鼓着腮帮子，气呼呼地说。

“是啊，总部在技术转让的问题上一直表现保守。”肖凡也有些苦恼地说。

“保守？简直是无知！总部以为中国人现在还要大刀片呢？给点洋枪洋炮就打发了？咱们公司这种六七十年代解密的技术早就过时了，人家根本就不稀罕，人家要的是高尖端的技术，否则干吗出那么多血？”

“最终竞标方案什么时候确定？”

“最迟在这个月末前必须确定。”

“好吧，你尽快把最终方案交给我，我负责和谢姆斯联系，争取一些更宽松的条件。”

提起谢姆斯，章乃和的气就不打一处来，带着一肚子闷气，短促而快速地说：“谢姆斯？找他有什么用？这两天，我一直在想，中国公司之所以落到今天的下场，谢姆斯至少该承担90%的责任！你说，自从谢姆斯来了之后，中国区的大事小事都需要汇报，连放个屁都得打

报告，弄得人束手束脚的。我就不明白了，为什么咱们头上的大婆婆二婆婆三婆婆四婆婆那么多？什么大中华区，亚太区，我怎么没听说过大美国区，大英国区呢？”说到这里，章乃和简直气的咬牙切齿了。

肖凡不喜欢在背后说别人的坏话，于是把话题岔开：“你刚才问我戴副部长，是怎么回事？”

“噢，我托人打听了，A竞标的最终审核单位是W部，新来的戴强副部长主抓这件事，我听说，他也是S大学的博士，和你同校。”

“说吧，希望我做什么？”

“消消毒，搞定他。”章乃和做了一个杀鸡抹脖子的动作。

“消毒？怎么消毒？”肖凡不解地问。

“咱们只要把戴副部长请过来吃一顿饭，喝喝酒，拉拉关系，问问他咱们的投标书需要怎么改动，需要打点多少银子，最后让戴副部长签个字，盖个章，这事儿就成了。”

“这不是贿赂吗？”

“拜托，Sandra，这是在中国！在中国做生意靠什么？靠关系。想拿单子，用钱砸！这都是公开的秘密了，大家都这么干！谁不都是睁一只眼闭一只眼的？别人私底下做了多少手脚，我全都心知肚明。你知道吗？有的公司为了夺标，专门在某某大学设了一个基金会，这笔钱就是专门送头儿的孩子出去留学的。还有，今年春节，一家公司搞活动，据说包下了亚洲最豪华的邮轮，邀请了几百位官员的家属和孩子出海，那场面别提多奢侈了。可是你又能拿他们怎么样？抓他们坐牢？不行吧！毕竟，目前还没有法律制裁他们。人家不是照样滋滋润润地活着，大把大把捞钱？咱们不干，太吃亏了！”

第二章 尴尬的“夹心人”（4）

“别人是别人，我们是我们。”肖凡仍然很平静地说，“做正确的事、做诚实的事是我的生活准则。再说，公司有明文规定，不允许依靠虚报或者贿赂的手段做事。”

“迂腐！迂腐！我们的目的是赚钱，照章办事只有死路一条！咱们公司在两年半的时间里总共参与了5次投标，每次都以失败告终。为什么？太守规矩！没有事先和负责招标的官员搞好关系。”章乃和性子急，脾气不好，火一上来就吹胡子瞪眼的。

肖凡平静地看着他，神闲气定，不急不躁地说：“我现在和你订一个君子协定，我绝对不允许通过虚报或者贿赂的手段完成业绩。”

“行，行，行！你高尚！你是圣人。就这么干吧，继续埋着头做鸵鸟吧！我可把丑话说在前头。这笔巨单到手，今年的销售目标还有戏，否则，到时候，你纵有经天纬地之才也难以翻身喽！”章乃和有些急了，脸上青筋暴起，气哼哼地走到门口。

“回来！”肖凡赶紧叫住他，“我还有些事情要和你商量，去我办公室吧。”说着，她拉着章乃和走出了走出了会议室。两个人一前一后向肖凡的办公室走去。

肖凡的办公室在走廊的尽头，外面有一个小套间，是顾小曼的办公室。

顾小曼是肖凡的助理，是一个白白净净、柔柔弱弱，戴个细框眼镜，样子很斯文的女人。当初，肖凡招顾小曼进来，本想让她做一年助理，然后把她转到业务部门锻炼，可是顾小曼主动表示她愿意跟着肖凡，可以学到很多东西。一转眼，顾小曼已经做了肖凡6年的私人助理了。两个人确实很投缘，骨子里，顾小曼早已变成替肖凡周密计划每天商务行程的“办公室阿姨”，而肖凡也很依赖这位认真的助手。

肖凡路过顾小曼的办公桌时，习惯性地问了一句：“有需要我签字的吗？”

“有。”

顾小曼站起来，顺手取过桌台右上角整齐叠放的文件递给肖凡，说：“这些文件都是必须尽快签发的，……哦，还有，那个消费者起诉我们的官司已经被法院受理，通知我们这周开庭……”

“好。”肖凡接过沉甸甸一大摞文件，她知道自己该做的事情太多了，可是她什么也做不了。她回头问顾小曼：“杜总呢？”

肖凡定过一个规矩，星期一上午10点集中处理例行事务。届时，她和副手杜寒冰通常会在肖凡的办公室里开个简单的小会。

“还在路上。我刚刚给他打过电话。”

“杜总来了，请他到我办公室来一下。”

“好的。”

肖凡拿出卡，她的办公室门上使用了安全控制——要用密码卡身份证开启，仅限她出入。她用密码卡在感应器上轻轻一刷，门无声地开了。肖凡让章乃和先进去了。

肖凡的办公室不大，简约干净，没有一点多余的装饰，墙上没有任何艺术品，桌子上也没有相框。肖凡最讨厌在工作的地方摆上任何让人意识到她性别的摆件。只有花瓶中放了不少盛开的白色百合，屋子里弥漫着一股清香的味道。

“坐。”肖凡指指办公桌对面的椅子，示意章乃和坐下。

章乃和拉过来一把空椅子，面朝着肖凡坐下来。

肖凡走到自己的办公桌后坐下，无奈地盯着面前小山一样的卷宗。这一大叠亟待签发的文件，已经积压了一个多月了。按照肖凡的效率，她花上一个下午，就能把这些东西全部处理完。可是，现在，碰上谢姆斯这个软钉子，她却只能等待。记得她以前在总部工作的时候，工作日程都是以分秒来安排的，现在可好，动辄3个月、90天，2160个小时，谢姆斯轻飘飘一句话就抹掉了。

第二章 尴尬的“夹心人”（5）

肖凡低头看了看那张消费者的起诉书，使劲咬咬上唇，不禁发出一声轻轻的叹息。

这个官司很让她犯愁。

说起来，这么一个小官司对于诉讼多如牛毛的鲸鱼（中国）公司只是一件微不足道的小事，反正公司每个月都要堆积一大堆官司。公司也聘请了几家律师事务所专门处理各种诉讼，但是这件被消费者起诉的官司却对鲸鱼公司的企业形象影响很差。

原来，鲸鱼公司的某类产品在维修方面出现了一些小问题，维修人员态度很不好，而且还互相推诿，顾客感觉很气愤，投诉到中国公司总部，希望立刻得到回应。这件事情本来很容易解决。谢姆斯只要当天以公司的名义做出视频或者书面回应，发布在公司网站上就行了。但是谢姆斯对待消费者和公关媒体一向是态度傲慢，高高在上。这次他仍然傲慢地不肯道歉。最后，气愤的顾客起诉了鲸鱼公司。这件事情被媒体炒得沸沸扬扬。肖凡只好暗地指示章乃和攻关，希望尽早平息此事。可是现在事情已经进入到司法程序，肖凡却仍然得不到总部的授权，她也不敢擅做主张，所以这个事情只能暂时搁置。

“找我什么事？”章乃和问。

“这些日子我一直在考虑，我们既拥有技术上的优势，又拥有资金方面的优势，应该很容易在市场上取得控制力的市场地位，可是我们为什么屡战屡败呢？你是怎么看的呢？”

“这不明摆着！公司根本就不重视中国市场。”章乃和的一腔怒火总算找到了发泄的地方，声音高起来，“刚开始，总部只把中国看成一个第三流的市场，姥姥不疼，舅舅不爱，咱们说话根本没分量，更别提什么资源配备，咱们只能闭上眼睛，一声不吭地自己干。好在山高皇帝远，怎么干自己说了算。那时候，整个大中华区的事实际上都是咱们在做。15个月，亚太区营业额翻了一倍多！一半销售额都是咱们

在扛着！结果呢？功劳都让谢姆斯老鬼子抢过去了！真是牛打江山马坐殿，想想我心里就堵得慌！”

章乃和清清喉咙，接着说：

“后来，咱们干好了，业绩干上去了！摘桃儿的人就来了！总部想起中央控制，全球联动来了，又派来个谢姆斯！谢姆斯一来，把人事、财权、法务全部收回，说是降低风险，实际上是分化权力，互相制衡。你说，我一个堂堂的销售副总裁，什么事情也决定不了，牵扯到一个项目的决定，客户要求我尽快给出答复，我却做不了主。人家跟我谈回扣，我也做不了主。难道我能跟人家说，‘您等等，我回去打报告，半年之后再给您信儿？’这不扯淡吗！一个个机会都被咱们错过，处处比别人慢三拍！人家说中国公司官僚，我看鲸鱼公司更官僚，往上十几层啊！有几次关键的项目投标，我花了多少心血，眼看就要成了，谢姆斯一句话，停！不让做了！我心里是什么滋味？我早就跟老谢说过，‘客户根本就不会管你的肤色是不是绿的，眼睛是不是蓝的，或是不是从另一个星球来的，只要你最大限度满足他的要求，说话管用，他就和你合作。’你知道这老孙子说什么？他说‘想吞下带刺的鱼，必须有一个强壮的胃。我的胃里可分泌不出那么多强酸来！’简直莫名其妙！”

两个人共事几年了，肖凡了解章乃和的脾气。她没有插话，任他把牢骚发出来。

“此外，还有价格问题、折扣问题、服务问题、商业习惯问题等，都要和亚太区一一协调沟通。哪怕是一个小小的价格调整，我都不得不从中国一级一级地传上去，然后再由总部一级一级的传下来。这么琐碎的汇报流程反映到业务层面就会变得分外严重。当中国市场一线接到价格调整通知时，价格调整已经是几个月前的事情了。你说，反应这么迟钝，不亏钱还有什么？Sandra，我要是你，我就狠狠告谢姆斯一状……”

第二章 尴尬的“夹心人”（6）

章乃和的话还没说完，一个人轻轻敲了敲门，没等肖凡说话，他就推开虚掩的门，走了进来。进来的是中国公司副总经理杜寒冰。

48岁的杜寒冰是谢姆斯的铁杆心腹。他在公司把持着几个要害部门，地位仅次于肖凡。

过去10年，公司一直把中国内地和台湾、香港分开设置管理层，三大区相安无事，井水不犯河水。但是谢姆斯来了之后，就调整了组织架构，打破原有的区域划分，设了一个大中华区和中国区两个平行的系统。大中华区管辖香港、台湾地区，主要是杜寒冰负责；而中国区管辖的是中国大陆地区，主要由肖凡负责。这样一来，一个中国区，实际上有两套班子。天长日久，相互间就难免出现碰撞。而大中华区和中国区又都隶属于亚太区，谢姆斯说了算，肖凡没有话语权，处境也十分尴尬。由于鲸鱼公司实行的是矩阵式管理模式，杜寒冰这种高级职员有权同时向亚太分部或美国总部汇报，他每天都要躲在办公室里打“小报告”，经常把公司里鸡零狗碎的事情向亚太分部或总部告密。天长日久，空气中都充斥着公司政治的味道。杜寒冰在公司拉帮结派，派系争斗、背后捅刀、搅乱了公司的秩序。对于这一切，肖凡了然于胸。但是她从来不露于形色，对于杜寒冰台面上咄咄逼人的攻击或台面下的小动作都会不卑不亢冷静以对，从不搬弄是非。在肖凡的隐忍下，公司的秩序就在互为制约和平衡中持续着，并没有发生什么大的震动。肖凡也牢牢地坐在自己位子上。

杜寒冰看见章乃和，笑吟吟地说：“哎呀，章兄也在这儿啊！”

“我先出去了。”看见杜寒冰，章乃和就要走。

章乃和与杜寒冰关系不睦是公司内部公开的秘密。

杜寒冰这个人最擅长拍谢姆斯的马屁，逢迎谄媚。只要是谢姆斯喜欢的，他就竭力为之，谢姆斯讨厌的则尽量回避。如果谢姆斯说煤是白的，不管是黑是白，他就说是白的。但是，他对于下面人却是老

实不客气，每每牺牲别人，成全自己。谢姆斯忌讳别人越权，自成系统。杜寒冰就在公司里安插眼线，甚至暗地里收集那些谢姆斯不信任的人的电子邮件，当做礼物送给上司；谢姆斯忌讳别人自作主张，杜寒冰就凡事请示，做任何事都要等谢姆斯点头才肯干。如果谢姆斯不在，他就用“写MEMO”的方式与各个部门沟通，这样，等到谢姆斯回到北京，他好把MEMO整理成文件向他汇报。事后也好核对。章乃和是个直性子，他对杜寒冰这种方式极其反感，私底下骂他为“奸臣”。有一次关键的项目投标，章乃和为投标申请100万美元的活动经费。报告报到杜寒冰那里，就成了断线的风筝，飞的无影无踪。最后章乃和终于弄明白是杜寒冰把这份申请压了下来。章乃和是急性子，看不得这种藏头露尾的事情，就和杜寒冰大吵了一架，一怒之下，把他的丑事越级汇报。但杜寒冰最后被谢姆斯保了下来，上级只给了一个无可无不可的答复，明显偏袒杜寒冰。章乃和愤然递了辞职申请。最后，在肖凡的调解下，这场“小小的”风波才算化解。只是经过这场风波后，章乃和和杜寒冰之间却埋下了深深的隔阂。很长一段时间，他们之间的矛盾很尖锐。杜寒冰干脆把一些不好处理的棘手麻烦全部推给章乃和。章乃和经常气得在高层管理会议上骂娘，但是也无可奈何。

第二章 尴尬的“夹心人”（7）

“哎，章兄，不要走，我还有话和你说呢。”杜寒冰操着一口台湾国语，讨好似的说。杜寒冰长圆脸，五官厚实，鼻头肥大，无边框眼睛把他的眼睛和眼尾纹藏起来。他最崇尚中庸之道，说话、行动都带着一副谦恭、温厚的样子。

“杜老板找我有何贵干啊？”章乃和斜着眼睛看着杜寒冰。

杜寒冰笑吟吟地拖过椅子舒服地坐下，身子靠在椅背上，手和胳膊也放在大腿上，轻松地说：“哎呀，也没什么啦，只是问一问官司的事情，怎么样，有进展了吗？”

“没进展。消费者不要钱，只要我们公开道歉。”

“哎呀，哎呀，怎么会这样啦？”杜寒冰频频摇头，“偏偏谢姆斯博士也不在。”

“老谢在又怎样？还不是那句话：鲸鱼的牌子高于一切！神圣不可侵犯！他怎么可能道歉呢？”章乃和冷冷地说。

杜寒冰两手抱拳在胸，做了一个作揖的动作说：“费心！费心啦！这个官司还是仰赖章兄。补偿金也可以适度付一些的。”

“杜总不必挂心。我这种小兵的功能就是挑炸弹、挖雷，哪怕炸得粉身碎骨也在所不惜。只是我看不出打这场官司对公司有任何好处。难道想通过打官司提高公司的品牌知名度？落一个店大欺客的名声？你说，有事没事，找个茬就告你一下，三天两头地打官司。遇到麻烦事，你们就躲到后面，把我推到前台去应付！”章乃和意犹未尽地说：“现在谢姆斯想掏钱了？他要是早掏点钱，至于搞成今天这样吗？我早就跟谢姆斯说过，你今天想省这笔钱，你就错过了时间、错过了这支团队、错过了机会，下面再做的话你省的每一分钱将会付出一百倍的代价。现在怎么样？他以为靠着鲸鱼的牌子，中国市场就能平趟？开玩笑！老谢缺少平等对话的心态。他的自傲导致了白痴行为！”

听章乃和直截了当地说上级之非，杜寒冰眼珠子都瞪大了，望着章乃和不可思议地道：“你、你……你怎么能这样说上级？！……这事可不能瞎说，要是传出去多不好？！”

章乃和不屑地道：“怕什么？！这些年，要不是我们屡屡充当高射炮手，谢姆斯早没戏了！老谢这种人就是脑子有问题．跟他合作，不仅不是享受，反而搞坏心情，是受虐！”

“你看看你自己偏激到什么程度了?”杜寒冰用指头敲敲桌面，闷闷不乐地说。

“我偏激？我还可以告诉你，我可不会像某些人一样，整天挖空心思，不择手段干什么龌龊的事情，明明是背后铲人，得了牌还喊冤。要是我，干脆红牌罚下场！”章乃和说完，使劲把椅子往后一推，大步走出了办公室。

“这个章兄，真是……”杜寒冰望着章乃和的背影，张大了嘴巴说不出话来。他张望一番，发现办公室中除了他们两个人之外就没有其他人了，就神秘地说：“Sandra，你听说了吗？总部想fire（解雇）分公司一些人呢！”他边说，还做了一个“砍头”的手势。

“真的？”肖凡不太相信地问。

“我听说，这次裁员的比例在某些部门可能相当惊人。裁员大体集中在海外分公司，且以当地员工为先。某些分公司至少要裁掉三分之一。三个人当中就会有一个人离开呢！”杜寒冰一本正经地样子，好像裁员计划是他亲手做的。

肖凡听了这话，有些怀疑地问：“你听谁说的？”

“无非是总部那些人罢了。”

第二章 尴尬的“夹心人”（8）

肖凡心里很烦躁，不过还是声音恬静地说：“杜总，对于总部的下一步安排，我知道的和你了解的一样多。不过有一点我可以向你保证，总部不会轻易下裁撤中国公司的决定的。”

杜寒冰看到肖凡没有什么反应，于是接着说：“Sandra，你就真的不担心掉脑袋？不过也是，你资历深，又是从总部调来的，大不了还可以申请回到总部，找个安安稳稳的职位，就难为了我们这种半路出家的人了！”

“好了，一切到此为止。我们还是谈谈工作吧。”

“好，好的。”

肖凡站起来走到桌子边，从各处告急的文件中抽出一份仔细地看了又看，递给杜寒冰。杜寒冰刚才一直挂在脸上的微笑收了起来，叹了口气。他看完后放下文件，垂头沉重地叹了口气，说：“税务局下个月来查账？他们为什么会突然来查账呢？查什么？”

“我想，可能是因为合资公司连年亏损，税务部门的例行检查吧。”

“唉，多难之秋哇！看来我们的麻烦还真不少呢！”杜寒冰扶了扶眼镜说。

肖凡看了杜寒冰一眼，冷冷地问：“杜总，您分析过合资公司亏损的主要原因吗？”

杜寒冰佯装看表，避免立即回答。过了半天，他才揉了揉太阳穴，有些疲惫地说：“基本上是正常经营亏损。原则上无非是几个原因，原材料大幅上涨、人工成本大幅增加、市场不景气导致售价下降等等，基本上都是外部环境造成的。”

推卸责任是杜寒冰的拿手好戏。肖凡尽量压制自己的火气，缓缓道：“杜总，市场容量决定了产品价值，我们在做产品计划时，只是根据调查的数据做一些主观的推理，结果过大地估计了市场的需求量，

使我们生产出来的产品投入巨大，却严重滞销。而且，我们的产品定价很高，超过了市场的承受力，很难为市场所接受。鉴于此，我们是不是该收缩战线，调整一下市场战略？”然后肖凡谈了一些自己的想法。

杜寒冰笑着摆摆手说：“Sandra，你也知道，这些建议你以前提过，我也提出过，可惜谢姆斯根本就不愿听。再说，这几天，我一直没和谢姆斯联系上，也不敢自作主张。这种事情谁管得了？没办法，随他去吧。”

“可是现在我们手里压了很多工作，我在想，有些程序，是否可以适可而止？”

“既然这样，肖总你可以先斩后奏，大将在外，有这个机动权力嘛。何况公司那么看重你。”杜寒冰的目光一眨也不眨地停在她脸上。那副笑而不语的神态，好像在欣赏乞丐的可怜相。

肖凡对杜寒冰心里想什么如同明镜般了若指掌。她尽量压制自己的火气，缓缓道：“现在是前无外援，后有追兵。真感到有些缺氧了。”

“是啊是啊，”杜寒冰打了个哈哈，将尴尬带了过去，转换话题道：“我还是汇报一下工作吧。”

“好，开始吧。”

于是杜寒冰开始了一周的综述。在肖凡看来，杜寒冰这种貌似烦琐的程序其实是再简单不过的了，都是些最单调刻板的杂务。杜寒冰也是心不在此，他汇报了一会儿工作后，就小心地提起一笔自己垫付的费用，说谢姆斯说过了，这些费用算在公司的账里。说完，他把单子递给肖凡。肖凡深知其意，杜寒冰生性悭吝，不肯让一文钱在指缝间白白流走。公司每月供他吃、住，还花一大笔薪金让他尽情玩乐，而他还是把一切费用作为交际费向公司报账。肖凡很想把这个单子打回去，可是，既然谢姆斯都签了字，卡在自己手里也没什么意思，不如来个顺水人情，就挥笔签了字。杜寒冰高兴了，用貌似关心的口吻

说：“Sandra，人始出于世而生，入于地而死，凡事不必过于认真。随遇而安最好。”

肖凡平静地望着杜寒冰说：“谢谢杜总关心。”

“应该的，应该的。”

杜寒冰慢吞吞地从座位上站起身，一丝不怀好意的微笑隐隐挂在唇边。他幸灾乐祸地想，该，该亏，只要不追究到自己头上，亏的越多越好！

第三章 总部来人（1）

经过一周的杳无音信，谢姆斯终于回来了。

这天，肖凡一进办公室，就被里面忙碌压抑的气氛所惊愕。那些同事来回不是在走，而是在慌乱地跑来跑去，一张张脸上写满了慌乱和沮丧，空气里明显掺进了紧张的气味。肖凡吃了一惊，“Sandra！”耳边传来熟悉的声音，她停住脚步，一扭头，看到顾小曼站在自己眼前。

“小曼，这是怎么了？”

顾小曼上前一把拉住肖凡，焦急地小声问道：“谢姆斯博士回来了，同来的还有几位不认识的人，看样子，很像总部派来的全球审计小组的人。”

全球审计小组?

肖凡一惊，随即又想到，不可能啊！因为鲸鱼公司的惯例是每两年由总部对各分公司的财务，财产，旅差，购物，拨款管理等方面进行全面审计考核，打分评估。中国公司自成立到现在，只通过六次审计。通常来说，总部是从来不会在审核期以外的时间对分公司业务进行审核的。可是，今天这几位总部的高层莫名其妙地“驾到”，似乎凶多吉少。

“Sandra，谢姆斯博士说您一来，就去他的办公室。”

“好。”肖凡把手包递给顾小曼，自己立刻快步走过铺着地毯的过道，敲了敲门。

“请进。”果然是谢姆斯的声音。

肖凡推开门，走进了谢姆斯半中半西的办公室。

谢姆斯为了表现他热爱中国，融入中国的决心，在办公室里摆了几件明清古典家具，一张硕大的明式书桌和红木太师椅是他的至爱。他常对人夸耀说，“这个桌子线条好极了，多么像一个苗条的中国女子。”此时，明式书桌精雕细磨下光亮的表面，被桌面上平铺的那份第

二季度财务报表的复印件掩盖了光泽，房间内几个陌生人正或坐或立，正指指点点地说着什么。他们看到肖凡走进来，都停止了谈话，将目光投向她。

“啊！请允许我来介绍一下！”

谢姆斯连忙站了起来，他脸上的表情非常紧张，似乎领带勒得太紧。他毕恭毕敬地对其中一个高个子男人说：“E先生，这位是中国公司总经理肖凡博士，我最好的助手；Sandra，这位是E先生，总部派来的财务专家；这位是F先生，总部派来的审计专家……”谢姆斯挨个把几个人的身份介绍了一遍。

几个人相互点头微笑致意，肖凡和他们一一握手致意。E先生还很有风度地向肖凡微微欠了欠身。

“请坐吧！”E先生说。他是一位头发花白，身材魁梧，高鼻、蓝眼、阔嘴、络腮胡的人。

几个人围绕着一个黑色胡桃木的椭圆型桌子坐下来。E先生坐在主席位置上，审计总监挨着他坐，谢姆斯和肖凡则坐在他们对面。一时间，室内鸦雀无声，气氛很沉闷，只有咖啡杯和金属勺偶尔碰击，发出轻轻的叮叮当当的撞击声。

E先生慢吞吞地说道：“各位，想必大家都不太清楚我们此次来的目的。我来解释一下。由于中国公司连续几年的财务成果令人非常不满。总部抽调我们几个人组成评估小组，来对中国公司进行一系列战略性业务评估。在这段时间里，我们要做的工作就是了解和研究情况，分析前一段中国公司失误的地方，同时倾听各位同事们的各种想法和建议。”

肖凡心里“咯噔”一下。这是送过来一个明显的信号，总部要收拾中国公司了。

“在这段期间，我们也会不定期地召开调查会、进行个别谈话、收集情况和资料，目的只有一个：找出问题，并研究解决方案。这个评估可能会持续一个星期左右，你们要有心理准备。”

第三章 总部来人（2）

“当然……当然……”谢姆斯正襟危坐，连连点头。

E先生平静地问道：“喏，谢姆斯先生，我们首先希望听听您的看法？”

“当然，当然，我先简单介绍一下中国公司的情况，”谢姆斯像背书一样，把鲸鱼公司进入中国市场以来的情况详详细细讲了一遍，“15年前，公司进入中国市场，目前已经在中国建立了5个合资企业、2个研发中心和3个营销分公司，员工总数近12，000名，基本已经实现了人员的本地化……”

谢姆斯喋喋不休地说着。几位评估员则不停地啜饮着咖啡，竭力不让自己分神。

“早在2000年8月，我们就与中国某大型企业合作，投资了5亿元人民币建立了生产基地，这是我们集团全球四大基地中最大的一个。这个基地除了满足中国地区的销售需要，其他在此生产的产品则销往全球各大市场，这也成为我们在中国最重要的延伸产业之一……”

谢姆斯还要滔滔不绝地说下去，似乎想用这些既空洞又漫无边际的内容把几位评估员送入梦乡。E先生开始还专心听着，后来渐渐也失去了耐心，他不停地低头翻阅着财务报表复印件，终于抓住一个话头，打断了谢姆斯说：“对不起，谢姆斯先生，很抱歉我必须打断您一下。您刚才介绍的一切我们很清楚，您就无需重复了。虽然我们进入中国市场时间较早，但其发展并不顺利，一些比我们晚进入中国市场的企业在中国获得了突飞猛进的发展，而作为行业老大的我们却远远地掉在了后面。刚刚公布财务报告显示，中国公司第二季度的亏损额为1900万美元。请问，亏损的主要原因是什么？”

“这个……当然，我想，主要是现在的业务的确遇到了暂时的困难，原因呢，很多，很难一言以蔽之……”谢姆斯牵强地笑了笑，显得有点气不够用，说起话还有点结结巴巴的。

“那你就挑最重要的说。”

“最重要的……我想，中国市场瞬息万变，你无法知道它下一步会怎么变，它从来不按常理出牌，光靠逻辑是无法推理的……而且在公司的规划中，中国市场的地位也不突出，我们的亚太地区布局比较慢，设立的分公司比较少……而且，公司将预算的绝大部分拨给了欧美市场，亚洲各个公司，只得到了微薄零头……我想，如果公司追加投资、扩容工厂的生产线，恢复有盈利的增长模式，我相信局面应该会有所改观……”

E先生嘲讽地笑笑说：“谢姆斯先生，您当初在董事会可不是这么说的。去年，您不就对今年的市场进行了乐观预测，您还在董事会许诺，今年第一季度中国市场将走出低谷，公司的业绩能够像直升飞机一样上升？而现在呢？它却像核潜艇一样下降！”

“这个……”谢姆斯低下头，吞吞吐吐地说，“任何人到了陌生的地方，水土不服是很正常的。况且……况且中国市场结构非常复杂，再加上开放时间短，生态环境比较脆弱，发生水土不服的机率更大……”谢姆斯把责任都归咎于外部，把自己的责任推卸得干干净净。

“合资公司呢？合资公司自成立以来，一直到现在，连年亏损，我们不仅没有得到当初期待的利润，反而每年都要承受着投资无回报的巨大压力。这又是什么原因造成的？”

谢姆斯缓慢地拨弄着自己的手指头，紧锁双眉说：“这个……最初我们设立合资公司的目的是解决我们离岸生产的难题，认为将生产线搬到中国，一定可以节省很多成本。可以说这种合作在任何层面上，无论是策略、管理、还是销售方面，都无可挑剔，一举两得。可是没想到，在我们将生产线转移到中国以后，市场表现一直很不理想……中方的技术转让费迟迟未付……”

第三章 总部来人（3）

“是否在管理上存在明显的失误？”一个评估员问。

“管理上失误？这……也不能这么说……我们的管理模式是严格按照母公司的规章制定的，有着完备的业务拓展体系和做法。而且我为了保障股东利益，一直尽心尽力为公司服务。”

E先生点点头，把食指和中指在桌子上敲了两下，有些揶揄地说：“既然这样，我真是无法理解了，既然中国公司有着完整的、成熟的管理操作流程，拥有一流的产品、雄厚的技术和资金支持，可是一打起仗来，这一切好像都失效了？”

“呃，是的，我很遗憾……”谢姆斯坐在椅子上，身体向后缩了缩，有些含混不清地说，“也不能说毫无意义。您看，中国市场现在就在我们脚下……我们虽然有了些损失，但是我们掌握了征服中国的经验，我们可以掌握未来，不是吗？”

“事实上，谢姆斯先生，我想您是清楚的，总部对中国业务忧心忡忡，因为谁也不知道，这样下去，中国公司亏损的承受度究竟在哪里？”

谢姆斯一时哑口无言。过了半天，才怯怯地说：“这个是要靠市场来说话的，而市场……市场究竟会向何处发展，现在谁也说不清。既然说不清，就不妨等等、看看……”

“等等？我想总部没有这个耐心等待。开门见山地说吧，总部需要的是具体解决的方案，和控制亏损的时间表！你们必须对未来6—8个月的业绩做出预测。”

“这个吗……，”谢姆斯皱眉蹙额地说：“准确地预测未来一年的业绩可不容易，而且，目前看来，短期内扭亏为盈确实没有把握。我所能做的，只能把时间尽可能缩短……”谢姆斯耸耸肩，双手向两旁一摊说。

“总部很关心你们下一步怎么做，什么时候能够把亏损降下来？我希望你能组织力量仔细研究一下，然后制订一个详细的计划，尽快交给我们。”E先生尖锐地说道。

“嗯，是的，当然，我会尽快做的。”谢姆斯赶紧表态说。

另一个方脸盘的评估团成员也开始发难了：“谢姆斯先生，您所在辖区的那个被‘消费者起诉’的案子现在有眉目了吗？”

听到评估团成员突然提起了被消费者起诉的事情，谢姆斯愣了一下：“那个案子？很顺利，目前为止还很顺利……”

方脸盘微微一笑：“哦？很顺利？您是怎样做到的？”

“啊，这个……这个……肖博士可以回答这个问题……”谢姆斯好像撒了气的皮球，语气软了下来，把球踢给了肖凡。

肖凡只能对评估团成员解释，她现在正在全力督办这件事，尽可能把不良影响控制在最小的范围内。

“你们准备怎么做？”

“首先是道歉。我认为公司应该承认错误，通过多种媒体发表经过深思熟虑的道歉词；第二是补偿，公司应该适度考虑对消费者进行金钱补偿和情绪补偿，让顾客确信公司真的很在乎他们，不要让他们对公司灰心。而且，鉴于此次事故，我建议公司建立一个应对突发事件的快速反应机制，比如建立24小时热线电话，一有投诉立刻反应，以确保能在第一时间赢得机会。”肖凡回答说。

“既然这样，你们为什么不在事情发生的当天这么处理，而非要把事情放大到今天这个地步呢？”

肖凡突然觉得自己的脸上升起明显的灼烧感。她一时不知道该怎么回答。难道她能说，她在公司里就像一个小石头子，轻飘飘的，人微言轻，没有人听她说话？或者说，这件事情由杜寒冰负责，和她没关系？她只能默默坐着，不发一语。

第三章 总部来人（4）

那个年轻的方脸盘的评估员还想追问下去，年长的E先生阻止了他。E先生站起身来，微微一笑说："好了。还有一件事。总公司收到一封中国员工的匿名信，告知合资公司的财务账目混乱，存在着虚增收入的问题，具体地说就是把日常的一些开销都被登记为资产项目，来冒充公司财务报告中的资金流，谢姆斯先生，可否请您解释一下这件事情？"

"这……"谢姆斯听到这些话，脸上当时就从红润变得青白起来，他仿佛被一颗子弹击中了心脏，脸色煞白，没张口就先擦汗了，他虚弱地望着E先生，有点口齿不清地说，"这从何说起啊？有这回事吗？我怎么不知道？"

肖凡也不由得有些紧张起来。她望了望谢姆斯，而谢姆斯也隐隐向她投过一丝怀疑的目光。很显然，谢姆斯是在怀疑她写了匿名信。

气氛明显糟糕起来了。

谢姆斯满脸通红，暗想合资公司的账目问题都是经过他的手审核的，要说什么也不知道，肯定无法自圆其说。而且，这几年中国公司业绩糟糕，总部已经很恼火，如果再抓着这个小辫子，给自己来个新账老账一起算，那可要吃不了兜着走了！于是他急不可待地解释说："我常年在亚太区各个分公司巡视，基本上不插手公司管理的具体业务，中国市场合资公司的业务主要以肖博士为首的几个管理层的人管理……我相信，肖博士一定清楚这件事。"

"是这样的吗，肖博士？"评估团成员立刻坐直了身子，目光齐刷刷地看着肖凡。

肖凡有些吃惊。她没想到，谢姆斯竟然这么直接地就把黑锅扣到自己头上了。谁都明白，合资公司的账目，除了谢姆斯，别人是无从看到的。可是他现在倒是把责任推得干干净净。

肖凡竭力压制住满腔怒火，镇定自若地说：“合资公司那边，按照公司的程序，账目都是交由税务师事务所或会计师事务所审计。至于我，是无权过问的。现在既然谢姆斯先生认为我对这方面关注度不够，以后我会多加注意的。从这个意义上来说，是我没有尽到应尽的责任。”她的声音虽然平淡温和，也把责任揽到自己的头上，但是她的言下之意也很明白。她只是一个摆设，根本不可能有决定的权力。

E先生听到这话，“嗯”了一声，身子靠回椅背。他垂下头微微地闭下眼睛，不知道在想什么。过了一会儿，他说：“好吧，我看情况暂时先调查到这里为止。”显然，他不想在这个问题上太深的追问下去。E先生眉头一扬说：“下面我们需要和肖凡博士单独谈话，谢姆斯先生，希望你不要介意。”

“当然，当然。”

谢姆斯耸了下肩膀，脸上写满了无奈。他站起身来，求援地，几乎是乞怜地瞥了一眼肖凡，似乎在祈求肖凡不要说那些对他不利的话。

谢姆斯出去后，E先生请肖凡坐下，露出了难得一见的笑容。

“肖博士，你在公司待了多久了？”

“12年。”

“时间真不短了。你对自己的现状满意吗？”

肖凡有些诧异地看了看他：“对不起，我不太明白您的意思。”

“哦，是这样，因为我听说中国分公司无法通畅地接触到总部，因此许多信息流传递不太方便，今天我们来，也是想和一线员工建立定期的、直接互动的形式。没关系，在这里，您尽可以公开表达自己的意见，不必有任何顾虑。”E先生直视着肖凡，平静地一字一句说，那副模样简直像是说服杀人犯坦白自首一样。

第三章 总部来人（5）

肖凡点点头。

“肖博士，我想问你一些事情，可以吗？”

“当然。”

“第一个问题，您认为现在中国分公司是往好的方向发展还是变得更糟？”

“我认为是后者。”

“第二个问题，您觉得总部与中国分公司之间有一种隔阂吗？”

“是的。”肖凡点点头。

“第三个问题，谢姆斯先生做了他应该做的事情吗？哦，我的意思是你对他的看法？”

桌子对面，几个评估员静静地看着她，等待着她的回答。

肖凡没想到E先生的问题如此直言不讳。她看着桌子对面的几位“法官”，心里很清楚，此刻，她必须作出决定，要么态度暧昧地维护谢姆斯，要么态度坚决地澄清自己。她准备选择后者，破釜沉舟放手一搏。但是她也很清楚，自己的回答不能有任何伤害到自尊心和人格的暗示，也不能有任何越过道德界线的评价，否则，她的言行以及个人的品德操守，将会获得这些评估团的诟病，她必须做得不露痕迹。拿定主意后，肖凡泰然自若地说：“谢姆斯博士在公司工作了30年，拥有20多年管理经验，能够和这样身经百战，经验丰富的营销专家共事，一直是我的荣幸，也学到了不少东西。”

“肖博士，你不必顾虑，大可以实话实说，我们的调查是绝对保密的。”E先生眉宇间似乎透露出一股抑制不住的急切，他把椅子朝前移动了一点儿，劝她坦白。

“作为亚太区总裁，谢姆斯先生肯定是希望有所作为，而且，谢姆斯先生一直尽心于本土化工作和市场开拓，并打下了不少基础。但是，有一点美中不足的是，谢姆斯先生的某些经验来自于法制健全的

成熟市场。而中国是一个刚刚开放不久的新兴市场，它在很多方面都不完善，并且有不少政策方面的阻隔。打个不恰当的比方：假如一个年过半百的人要陪着一个牙牙学语的孩子玩游戏，这个人是否具有足够的耐性，足够的适应性，足够的对孩子心理的了解，都是决定这个成年人是否能持续玩这个游戏，能否从游戏中得到乐趣的前提条件。”

“你的意思是谢姆斯先生没有玩好这个游戏？”

肖凡沉吟道：“我认为谢姆斯先生的确忽略了一些很现实的问题，比如政府关系、比如利益和文化上的差异，比如经营上的差异，因此，我们在中国上鲜有胜绩。当然，这只是我个人的观点。”

“肖博士，你分析过究竟是什么原因造成我们在中国市场上的尴尬和巨额亏损吗？”E先生问。

“我简单总结出五点。第一，由于我们的产品实行全球统一定价，在价格方面不具备优势；第二，我们投放中国市场的产品主要集中在高端市场，销量无法上去；第三，我们的销售主要依靠经销商，我们与他们的合作还停留在表面，根本无法纵深下沉；第四、我们在服务和售后服务方面不具备优势；第五，由于这几年中国的长期成本、原材料成本、能源成本、运输成本确实是在不断地增加，我们失去了成本竞争优势。我认为以上五点都是造成我们亏损的主要原因。”

E先生微微笑了，带着一种解脱似的放松表情说：“下一个问题，除了决策上的漏洞，中国公司在管理方面是否存在漏洞？”

“是的。”肖凡肯定地回答。

听到这句话，几位“陪审团”成员立刻警觉起来，精神猛地一震。

“哦？请详细说明一下您的观点。”E先生声音有些急促地问。

第三章 总部来人（6）

“我认为，在过去的几年中，公司固有的管理体制也是导致失败的因素之一。公司为了保持控制力，不肯把决策权下放给区域分部，面对中国这种快速增长的市场，决策迟缓带来的难免是业绩的节节败退，令我们付出巨大的成本。”然后，肖凡很清楚地谈到亚太区和中国区的人事重叠、严格的审批机制使得中国团队的决策机制形同虚设，导致决策上的缓慢等问题。

“既然你意识到这些，为什么不向亚太分部提出自己的意见？”那个老爱问问题的方脸盘评估员又发问了。

“在两年多的时间内，我曾经给谢姆斯先生提交了几十份建议，但是谢姆斯先生都没有对我的报告进行过直接评估。”

“他从来没有采纳过你的建议吗？”

“是的。”

“那你为什么不把建议直接提交给总部？”

“我试过了，但是没有回应。”

一个评估团的成员像法庭上的书记员一样，匆匆记录着肖凡说的每一句话。

E先生站起来，背着双手，在屋里踱起步来，又提出了一个尖锐的问题。

“肖博士，你刚才似乎很巧妙地批评了我们中国战略的全盘失败，而且，谢姆斯先生做的一切简直全无意义。当然，这个问题你不必回答。下面一个问题：假如要你整顿中国市场，你打算怎么做呢？”

肖凡微微皱了一下眉头，边思索边回答：“假如让我来整顿中国市场，我打算从一下几个方面入手。”然后她言简意赅，将早已考虑好的想法和盘托出。她谈到了具体的数字、策略，并对竞争性作了分析，丝毫不拖泥带水。肖凡的分析显然吸引住了这几位时差还没有完全倒

过来的评估团成员。他们疲惫的眼睛不停地眨动，脸上的表情开始兴奋起来。

E先生问肖凡还有什么补充的时候，肖凡摇摇头："不，阁下，什么问题都没有。"

"肖博士，非常感谢您。好了，您可以走了，拜托您把杜寒冰先生叫来。"

"好的。"

肖凡找到杜寒冰，没想到谢姆斯正在他的办公室里，两个人不知道低声嘀咕什么。看到肖凡，谢姆斯的表情明显变得紧张起来："怎么？"他努努嘴问，"谈完了吗？"

肖凡平静地说："是的，他们要找杜总谈话。"

"什么时候？"杜寒冰也紧张起来，声音也有些颤抖起来了。

"现在。他们正在谢姆斯博士的办公室里等你。"

杜寒冰更紧张了。他照例扭过头，对谢姆斯小声说："我怎么说啊？"

谢姆斯眉头紧紧拧在一起，以沉着的语调说："他们问什么你就说什么，去吧。"

杜寒冰胆子似乎大了许多，头也不回地朝外面走去。

肖凡也想离开，她一只脚刚跨出办公室，就听到谢姆斯在背后喊道，"Sandra，请等一下……"肖凡只好转身回来。谢姆斯赶快把房门关上，紧紧盯着肖凡说："Sandra，刚才他们问你什么？"

"没问什么。"

"Sandra，我跟你说，这些人没有那么简单，他们是总部派来的探子，来打探消息的！我们必须口径一致，这一点，你最好心里有数。"

肖凡觉得谢姆斯的话异乎寻常的刺耳，她不说话，只是看着他。

谢姆斯嘟嘟囔囔地说："总部疯了吗？竟然要我们明年度把亏损降下来？难道他们在玩家家酒吗?还要什么控制亏损的时间表？我又不是

预言家，怎么知道亏损哪一天能控制下来？这根本不可能！你说是吧，Sandra？”

“什么？什么不可能？”肖凡愣了一下。

第三章 总部来人（7）

“亏损！明年度把亏损降下来不可能！”说到“亏损”两个字，谢姆斯好像正在闹牙疼的人被什么东西硌了病牙一样猛地吸溜了一下，声音又开始变得惊慌失措起来。

“是，基本不可能。”肖凡看着谢姆斯，一个字也不想多说。

谢姆斯在屋子里疾走了几圈，用力摇着头，怒气冲冲地抱怨自己太不走运，踩上了地雷。

“Sandra，你以前不是做过很多那种方案吗？把它们找出来！然后再随便编一个三年的时间表，给总部发过去！”

“三年？干吗要做三年的时间表？”肖凡怀疑地望着他，试图弄清楚他的意图。

“三年是最合适的！管它呢？”谢姆斯的手掌重重敲击着桌面，发出低哑沉闷的噗噗声。

三年？肖凡突然明白了，三年后，谢姆斯就该退休了，这样，中国公司亏多少都和他没任何关系了。

谢姆斯摆摆手说：“好了，Sandra，你去吧，尽快拿出新的作战计划给我过目。”

“好！”肖凡站起来走了出去。

肖凡回到办公室，思绪乱糟糟的，心里交织着犹疑、愤怒和恐惧。她突然想起了戴维曾经对自己说过的话：“Sandra，从帝国大厦的第一层爬到顶楼，需要一个小时。但是从楼顶纵身跳下，只需要30秒，就可以回到楼底。这就是说无论你过去曾经有过多少个100％的优秀业绩，现在只要损失一个100％，你就一无所有了。”这句话像一把出鞘的利剑一样时时悬在她的心头。她甚至不敢细细考虑，万一总部作出什么决定的话，她该怎么办？

她缓慢地拿起桌上的无绳电话，拨通戴维在纽约办公室的电话。她把耳朵附在话筒边，一遍又一遍反复地听着，心中在默默地数着，

三遍，五遍，七遍。没人接。她想了想，又试着在电话机键盘上按了几个数字，耳边骤然响起双声“嘟嘟”音。响到第七下，竟然有人接了电话。

“你好。”

“你好，我是中国公司的Sandra，请问戴维?萨蒙特先生在吗？”

“他不在。”

“请问你知道他去哪里了吗？”

“对不起，我不太清楚。请问您有什么事吗？”

“我有急事找他。如果萨蒙特先生回来让他打电话给我，方便吗？”

“当然，如果萨蒙特先生回来，我一定转告他。”

“谢谢。”

肖凡游移不定地放下了电话，怔怔地坐了一会儿，满脑子都是令人沮丧的想法。直到有人轻轻地敲门，她才惊醒过来，站起身来打开房门。

顾小曼站在门口，脸上的神情有些焦急。

“有事吗？”

“谢姆斯先生说午餐安排在中国大饭店，请您和杜总作陪。”

“几点钟？”

“11点半。”

“好的，我知道了。”

中午，谢姆斯备好一桌丰盛的酒席，为评估团接风洗尘。而且，为了避开假公济私的嫌疑，他又事先声明，这顿饭他请。

吃饭的时候，几个人都显得挺不自在。只要E先生每说一句话，谢姆斯就在旁边陪脸带笑点头答“是”。杜寒冰则打躬作揖，竭力施展出阿谀迎合的本领。肖凡仍旧和往常一样，安静地坐着，不卑不亢。谢姆斯本想刺探一些总部量刑深浅的“情报”，但是直到午餐结束，老

练的评估团成员也没有泄露一丝天机。他们谨慎地不发一言。尤其是E先生，他吃得少，说得少，似乎在揣摩着什么。

吃完饭，E先生起身离座，“好了，时间不早了，我们该走了。”

谢姆斯也连忙站起来，满脸陪笑，一再殷勤地要亲自送他们回房间。

“不。”E先生说他们要搭乘今天中午的班机去东京，参加日本分公司下午的协调会，明天才能返回北京。

说话间，几个人已经走到电梯门口。此时，杜寒冰眼里哪儿有别人，他扔下肖凡，迅速侧身从肖凡身边挤了过去，费力地帮他们开了电梯，然后站在电梯旁，笑容可掬、毕恭毕敬用手挡住电梯门。E先生走进电梯前，拍拍谢姆斯的后背，低声说：“老伙计，你应该多听听你的助手的。她比你聪明。”然后，E先生冲着肖凡咧嘴笑了笑。几个人满腹心事地分了手。

第四章 意外的提升（1）

经过一个星期过筛子般的挨个“评估”，总部派来的评估小组终于回去了。谢姆斯也像跟屁虫一样随他们回总部了。他们前脚刚走，一些裁撤中国公司的传言就如一阵风似的在公司的每个角落里流传着。整个中国公司陷入到一种悲观气氛当中，士气低落，人心惶惶。虽然肖凡已经严厉制止，但各种谣言依然甚嚣尘上，堵不胜堵。

这天上午，章乃和萎靡不振地走进肖凡的办公室，一屁股坐进沙发，满脸都是心力交瘁的疲惫。他嘟囔着说：“怎么回事？老谢不是说这几天就回来吗？可都一个星期了他还没回来，别是让总部那些鳄鱼给吃了吧？”

肖凡没有说话，只是苦笑一下。

“Sandra，你就没得到什么内幕消息？”

“什么内幕消息？”

“裁人啊！”

肖凡摇摇头，双眉紧蹙。

章乃和深深陷进沙发里，口气讥讽地说：“哼！我算看透了。咱们公司就是铁打的营盘流水的兵！除了那些老外，咱们这种人善始善终的很少。当你费了九牛二虎之力爬到中层，脑袋上却悬着一块玻璃天花板，搞不好什么时候就撞得头破血流！咳，我也无所谓，反正都40多岁了，还能再干几年？实在不行，我就给猎头公司打电话呗！”

听到章乃和的这些话，肖凡的心情更加烦闷了。也难怪，这种不死不活的阶段，大家考虑的都只是如何自保。她脸上浮出了一丝苦涩的微笑，说：“乃和，你想得太多了，调整好心态就会好一些。”

“哈！哈哈！”章乃和怪笑两声。

“你笑什么？”

“心态？又是心态？心态能解决一切吗？我最烦听你们说这种话！你心态好，结果怎么样？还不是照受夹板气？”

肖凡微微皱了皱眉，正要说话，突然，她看见顾小曼急急忙忙走过来，就问：“小曼，有事吗？”

“谢姆斯先生回来了。”顾小曼的口气略略有些焦急。

“哦？”肖凡愣了一下，“什么时候回来的？”

“刚回来。”

“他在哪里？”

“正在办公室里等您。”

“好的，我马上过去。”

肖凡站起身，整理了一下头发，就向门口走去。

“等一等，Sandra，我也走。”

说着，章乃和也站了起来，两个人走了出去，肖凡顺手把门关好。

章乃和有些担心地对肖凡说：“你多留点神。”

“知道了。”

肖凡冲着章乃和做了个手势，就独自朝走廊那边的谢姆斯的办公室走去。她走到谢姆斯的办公室外，站在门口轻轻敲了敲门，听到里面有人喊了一声，“请进。”

肖凡推开门，发现谢姆斯正舒服地靠在转椅中架着双腿转来转去，他双手放在肚子上，脸上全然没有沮丧的表情，反而满脸喜色。看见肖凡，谢姆斯赶紧“忽”地一下子从椅子中弹起，躺椅被他肥胖身体的反作用力弄得摇晃不停。他从办公桌后走过来，微笑地张开双臂，大声说道：“嗨！Sandra！见到你可太高兴了！”

“谢姆斯博士，您回来了？”

谢姆斯热情地拥抱了一下肖凡，然后又松开双臂，以轻快的口气说道：“来，坐，我有好消息告诉你。”

肖凡依言坐在办公桌前的金属沙发椅里，望着谢姆斯。

谢姆斯走回去，“嘎吱”一声，又陷在躺椅里，兴奋地说：“Sandra！有个令人惊喜的好消息告诉你！”

“什么好消息？”肖凡愣了愣，疑惑地问。

“你被提升了！”谢姆斯故意一字一句，加重语气说。

“提升？”肖凡的身子非常轻微地晃了一下，可是声音里听不出任何的波澜。

第四章 意外的提升（2）

“你看，这是总部的任命书。”说着，谢姆斯变戏法似的拿出一只非常精致的信封，背面有紫色的蜡封，上面有“亲启保密”的字样。肖凡急忙打开信封，果真是公司体例的委任书，只有简单的几行字。上面还有董事长施莱茨先生的亲笔签名。

《委 任 书》

委任肖凡女士为鲸鱼（中国）公司总裁，负责管理中国内地、香港及台湾地区业务。同时，亚太地区升格到与美洲、欧洲等大区总部平行的层级。

新任命将于今年7月1日生效。

董事长兼首席执行官 施莱茨?鲸鱼

谨此

肖凡逐字逐句地读完委任书，不禁蹙起眉头，默然半晌。

“怎么样？我的预言实现了吧？”谢姆斯眼睛里闪现出喜悦的光彩，像中了大奖似的，“Sandra！我早就对你说过，要等待真正的机会来到，你看，现在，它来了！”

肖凡思索了一会儿，问道：“只是，谢姆斯博士，我有些不明白，总部为什么会突然提升我？这不符合公司的惯例？”

谢姆斯身子朝后一靠，手撑在桌面上，半开玩笑地说：“也许你值得让公司破回例呢！”他的蓝眼睛里闪烁着亢奋的光，两道眉毛简直翘了起来。

很久，谢姆斯没有这么快活过了。

自从担任亚太区总裁之后，谢姆斯没睡过一天好觉。对谢姆斯来说，中国市场本应该是一个很好的归宿。总部派他来，一则让他完成公司在华布局的使命后，功成身退。二则表明总部对中国市场的重视。可是自从谢姆斯碰到中国市场，就好像撞进蜘蛛网里的虫子，拼命挣扎，却越缠越紧。他不禁暗自咒骂，中国区就像一个被巫婆施了

魔咒的水晶球，谁碰谁倒霉。谢姆斯根本不了解中国市场。他弄不明白，为什么中国市场总在变，哪怕这种变化对任何人都没有好处，它还是在变。

去年财年结束之后，董事会对中国公司的亏损很不满意。谢姆斯狼狈不堪，不得不在董事会上就中国公司的巨额亏损和亚洲市场业绩未达预期向董事局成员道歉。无奈之下，他为今年的财年计划描绘了一幅绚烂蓝图，可是今年的市场表情又令他颜面扫地，中国公司的业绩甚至跌落到历史最低点。谢姆斯心惊肉跳。上周，总部派来的评估团回去之后，据说写了两份报告，一份报告分析中国公司巨额亏损的原因；第二份报告重点汇报中国公司两位领导人肖凡和杜寒冰的情况。董事会非常重视这些报告，当天就召开了一次特别会议，专门讨论中国公司的问题。在会上，以戴维为首的几位高级总裁猛烈批评谢姆斯在任几年来的表现，认为他简直“糟糕透顶”，说一个好好的市场就葬送在他手里。他们建议撤换谢姆斯，找个新人把这个市场好好整顿一翻。谢姆斯吓坏了。他害怕自己没熬到退休，就被公司踢出来，那他下半生的日子可怎么过啊？他调动他的人际关系，多方游说，希望调离亚太区，离开这个是非之地。但是董事会坚决不同意撤回谢姆斯，非让他继续留任亚太区总裁，而且要求他在最短的时间内把中国公司的亏损控制下来，找回丢失的面子。得到这份指令后，谢姆斯急得像一只热锅上的蚂蚁。这简直是要他的老命。搞不好人头落地都有可能！谢姆斯绞尽脑汁，琢磨谁能来顶替他解决这个难题。他想来想去，终于想起了肖凡。对啊，何不推荐肖凡担任中国公司总裁，他则继续当他的亚太区总裁。这样，进可攻，退可守，对上对下都可以交代。打定主意后，他立刻精心准备了一个推荐肖凡出任中国公司总裁的报告，他推荐肖凡的理由很充分，肖凡是中国人，有谁会比她更了解中国市场呢？他本来担心那个戴维投他的反对票，还精心准备了一段专门针对他诘问的辩辞。没想到，那个一贯对他鸡蛋里挑骨头的戴维这次却很沉默，没有提出任何意见，既没表示赞成，也没表示反

对。最后，董事们开了几天会，终于正式通过了对肖凡的任命。谢姆斯心里的一块石头也算落了地，他终于把一个烫手的大山芋扔出去了。一切都做得恰当，圆滑，天衣无缝。谁也没话可说。当然这一切，他是不会告诉肖凡的。

第四章 意外的提升（3）

谢姆斯又站了起来，兴致勃勃地对肖凡说："Sandra，公司对你寄予了厚望。好好做，我相信你一定将有优异的表现！"

肖凡笑了一下，说："谢谢你，谢姆斯博士。我会努力的。"

她知道，她不可能从这只老狐狸嘴里套出什么有价值的答案，于是她又和谢姆斯聊了一会儿题外话，就回到自己的办公室，倚窗而立，专心思考这件事情。

毫无疑问，这次提升不符合公司的惯例。

在公司十几年，肖凡很熟悉公司内部提升领导人的漫长而复杂的游戏规则。第一，按照惯例，提升一个分公司经理，而且是亚裔员工，总部人事部应该提前找她谈话。可是既没有人找她谈话，更没有人提前通知自己，她这个当事人竟然蒙在鼓里，浑然不知。第二，中国市场连续几年亏损，为什么总部偏偏选在第二季度财报公布的关键时刻提升她？第三，这个任命书竟然有董事长的亲笔签名。自己何德何能，竟然惊了董事长的大驾？她直觉到这件事有蹊跷的地方。

难道这是一个套儿？

肖凡有些茫然地盯着窗面，试图把头脑中那些凌乱的想法理出个大概来。这时候，一个念头突然闪过脑海，这件事情会不会和戴维有关？她想起季度报表出来那天，戴维曾经打过电话来，说了一些奇怪的话。肖凡急走两步，到了桌子旁，刚探身拿起电话，还没来得及按号码，章乃和卷着一阵微风冲进来，大声嚷道："Sandra！升职这么大的事儿，居然一点儿口风都不露？太不够意思了吧？"

肖凡放下话筒，笑着说："我也是刚知道，只比你早几分钟而已。"

"你觉得这是好事吗？"章乃和走到肖凡面前，一动不动地望着她问。

"什么意思？"肖凡不解地问。

章乃和叹了一口气："总部选在这个节骨眼提升你，你不觉得有点蹊跷吗？别是有人考虑到责任问题，借钟馗打鬼，找替死鬼吧？"

肖凡双手交叉抱在胸前，陷入了沉思。

她心里明白，章乃和说的有道理。公司已经面临连续三年的亏损，在这个节骨眼接手中国公司，自己可是接了一个烫手的大山芋。做好了是应该的，功劳是谢姆斯的；如果做不好，她甚至可能会永远离开这家世界著名的大公司。几乎是第一次，她意识到一种深刻的危机距离自己如此切近，她所面对的威胁明朗化了。这张薄薄的任命书，不仅将吞噬她几年的时间，而且如果一招不慎，甚至可以吞噬她在整个公司的前程。

肖凡使劲咬咬上唇，说："乃和，其实我们别无选择，只要我们不想离开公司，我们就必须把握住这次机会。就算我们不做，其他人也会做。"

"说起来容易，做起来难啊！"章乃和一屁股坐进沙发里，黯然说道，"Sandra，说句我不该说的话。现在的情况你看不出来吗？这很可能是谢姆斯给你设的一个套！谢姆斯还有三年就退休了，他让你顶上去，三年，你做得好也罢，做不好也罢，反正他能舒舒服服退休了！可你呢？我呢？我们怎么办？"

"乃和，没有退路了。我们唯一能做的是尽快提高业绩。"肖凡平静地说。

章乃和重重地叹了一口气说："Sandra，虽说新官上任三把火，你也别太实在了，不管不顾，上来就由着性子干！该争取的争取，该躲的也得躲。你满腔热血去总部立军令状，OK，只会出现两种结果。第一，咱们拼死拼活完成了任务，业绩好，指标完成了，总部会认为是鲸鱼的品牌好、公司知名度高，自然应该无往不胜。明年的利润指标马上毫无争议地double，还一分钱不给！第二，业绩完不成，是主动辞职还是等着老板炒你？如果完不成业绩，谁的脑袋掉得最快？你和

我！这不是把自己往绝路上逼吗？你走了，说到底，最倒霉的就是我！”

第四章 意外的提升（4）

“乃和，凡事皆在人为，只要我们尽最大努力，事情一定会有转机的。”肖凡低声说道。

“事在人为，你怎么为？”

肖凡沉吟了一会，问：“明年我们的销售额争取增长50%，可不可行？”

“多少？50%？”听了这话，章乃和的脸上青筋暴起，像弹簧般反弹跃身而起，“你杀了我吧！”

“为什么？”

“这不明摆着吗？”章乃和讲话像机关枪扫射一样快，“这个增长目标太高！这几年，业务做得一塌糊涂，人也流失大半，现在我是要弹药没弹药、要人力没人力，要粮草没有粮草，这仗怎么打？没钱、没人、没兵，怎么突围？怎么收复失地？你再说说公司这几瓣蒜——杜寒冰是个老滑头，他巴不得你早点儿走，好接替你；刘宝华是个假善人，人厚道，听话的乖孩子，可惜哪边风硬跟哪边走；叶南翔，根本不值一提，哈叭狗，舔屁股的主儿，看见他我就恶心！50%？纸上谈兵罢了！”

“你说定多少合适呢？”

“一句话，越少越好。”

肖凡被他气乐了，轻轻摇摇头。她太了解他了。章乃和的自尊心不允许他打破从未出错的完美纪录，抹除这一污点的唯一办法就是除掉这个包袱。她顺势接下他的话说：“乃和，你是公司的###级人物，我的左膀右臂，前几年，我们的130% 市场占有率的历史纪录都是你做到的，你那种不达目标绝不罢休的劲头哪儿去了？”

“Sandra，给我吃迷魂药也没有用！反正，你提的增长目标太高！根本不可能完成！”章乃和赌气地说。

肖凡没有说话，只是略带忧郁地望着窗外，似乎想看到解决眼前困境的办法。

章乃和负气地说，“Sandra，不是我装熊，实在是积重难返！现在中国市场就像一辆飞速下滑的汽车，谁也刹不住。我们现在是三面夹攻，四面楚歌。你想在这种情况下想扭转乾坤，谈何容易啊？”

肖凡还是不说话。

章乃和翻身坐直了身子，语气已经不像刚才那样过激了，声音变得干巴巴的：“Sandra，你清醒一点吧！现在还不要说冲业绩，就是身边那几个总想生吞活剥了我们的对手就应付不来！喏！就说说那个臭不可闻的周世浩，成天说自己要用坦克履带把对手碾进土里去，狂得不可一世！还有那个李学勤，整天蔫不出溜地跟在我们屁股后面，总想抽冷子灭掉我们！”

肖凡轻轻按摩了几下脸颊，轻声说：“这样，我请刘总过来，咱们商量一下。”于是她抓起电话，按了几个号码，说，“刘总，您现在有空吗？方便到我办公室来一趟吗？好，两分钟后？好的。”

两个人又谈论了一会儿，门外响起了轻轻的敲门声。

“请进。”

走进办公室的是中国区财务总监、执行副总裁刘宝华。刘宝华40多岁，温文尔雅，圆圆的下巴微微上翘，一口整齐的牙齿衬托着微红的嘴唇。他和肖凡都是美国S大学的校友，出身名校，拥有海外学习和工作经历，具备一流金融机构供职的经验，属于那种遇事不慌，沉静理智，办事很有章程的人。他从来不感情用事，心里的账目一笔是一笔，清清楚楚，绝不混乱。在公司里，除了章乃和，肖凡最信任刘宝华。

“Sandra，您找我？”

“坐吧。”

刘宝华走进办公室，便把门关严了。他拉过一把椅子坐了下来，坐在章乃和旁边。

“是这样的。我们正在讨论目前的市场状况。”

“是啊！Sandra正准备给自己脑袋上套上一个紧箍呢！”

第四章 意外的提升（5）

肖凡摇头苦笑了一下问刘宝华：“我们离下一个财年还有多少时间？”

刘宝华习惯性地清了一下嗓子，操着浓重的广东潮阳口音说：“按照公司的惯例，应该到明年2月9日。”

“2月9日？”肖凡的眼神也有点儿茫然。

“还有 8 个月。”

“ 8 个月？”

“对。”

“ 8 个月？你想在8个月的运营期打平？在明年第一季度实现当季收支平衡？！”章乃和满脸沮丧，不断地用手拍着额头，“Sandra，你疯了！”

刘宝华沉默了一会，说：“时间很紧，确切地说，你只有6个月的时间去证明自己。而且，现金流和年度销售额是你在众多必须完成的指标中必不可少的两项。Sandra，你肩上的担子可是不轻啊！”

章乃和听了，使劲摇头。他说时间太短，完成这任务根本不可能。

“Sandra，眼下最重要的是总部的态度。总部能不能给你更大的权力，更大的空间，会不会为我们注入更多的资金、技术和管理经验，能不能帮助我们扩大市场，这几乎是决定下一步胜负成败的关键。”刘宝华轻声提醒她说。

“嗯。”肖凡若有所思地点点头。对啊，眼下这种局面，从总部取得支持是压倒一切的大事。她很感激刘宝华提醒自己。她决定今天晚上无论如何要和戴维联系上，好好商量一下这件事情。

“嘭、嘭、嘭”，响起一阵轻柔的敲门声。

“请进。”

顾小曼进来了，对肖凡说：“10点钟的例会，还有3分钟。”

“哦，差点忘了。”肖凡抬起手腕看看表，站起身说，“走吧，我们听听杜总和叶博士的意见。”

“好。”刘宝华站起身说。

章乃和也从沙发里慢吞吞地站起来，随着他们走出办公室。

肖凡刚刚走出办公室，立刻引起大家一阵哗然。显然，这是肖凡意外升职带来的热闹效果。好多同事纷纷站起身向她祝贺，大家争先恐后把盘桓在肚子里的疑问倒出来，公司升格了，大家的Title会不会提，薪水会不会涨，办公地点会不会动……不知道谁说了一句：“这回终于可以扬眉吐气了！”还有人趁机敲她竹杠：“Sandra，请客！”肖凡微笑地说：“好啊！中午我请大家去吃川菜，怎么样？”大家一阵欢呼。

三个人走进会议室，刚刚在椭圆形的会议桌桌前坐下，杜寒冰也走进来了。叶南翔紧紧跟着他，像一只驯服的阿富汗长毛犬。叶南翔是技术中心副总裁。他这个人个性阴沉冷僻，不怎么喜欢和人打交道，但是他和杜寒冰的关系非常好。

“恭喜，恭喜啊！”杜寒冰鼓起腮，一张阔大的嘴露出隐隐的笑意。他双手抱拳，不住地摇晃着。

“有什么可喜的？”肖凡欠欠身，半开玩笑半认真地回答。

“哦，当然要恭喜啊！这次肖总荣升，实为中国人争气啊！你看，美国总部不从小小的台湾、香港市场里找，偏偏选中的我们大陆人，说明祖国发展潜力巨大啊！”杜寒冰酸酸地说。他虽然满脸堆笑，脸上却流露出一种由惊奇、不服、嫉妒混合而成的表情。这一任命完全出乎他的意料。

“是啊，是啊，肖总升职意味着我们在集团的规格升高了，不再是可有可无的部门了，可喜可贺！”叶南翔满脸谄媚，用他惯用的酸文假醋故作谦卑的声调说。章乃和一向最看不惯叶南翔这副点头哈腰的样子，尤其是在杜寒冰面前表现出的谦卑。他常常嘲笑叶南翔博士是一个只会考试的文盲。

第四章 意外的提升（6）

“好，大家到齐了，我们开会吧。”

这种高层会一般每周召开一次，会议由肖凡主持。按照惯例，今天的会议议题是做一下近期的工作总结，以及有什么需要协调、请示的工作。可是今天，肖凡决定打破常规。她开诚布公地谈了前一段工作的失误，就直入主题地说：“刘总，你给大家说一说目前的财务情况吧！”

刘宝华点点头，习惯性地清了一下嗓子，不紧不慢地说：“就近期业绩来看，公司的利润回报差强人意。今年我们的销售额同比下降38%，市场份额已跌至最高峰时的五分之一，可以说，我们现在处于最低谷的时期。”

肖凡点点头说：“我想大家都清楚一点，眼下，我们的销售情况不好，全线亏损。我们现在面临的最大问题是业绩，如果我们不能在最短的时间里将业绩冲上去，扭转下滑的趋势，等于又白白浪费了一年。因此，我们担负的重任，就是要赶紧扭转中国市场的颓势，在短期内消除赤字。如何做到这一点，我希望大家就此问题畅所欲言，开诚布公地讨论一下。”

肖凡说完了，她的目光在几位高级经理的脸上扫视了一圈。办公室里一遍寂静。大家面面相视，每个人都面有难色。显然，谁都明白，以公司目前的情况，想在短期内消除赤字有多难。

章乃和第一个发言：“现在外有强敌压境，内部管理一片混乱，我们处在夹缝中，进退窘迫，如果我们无法解决原材料缺乏、销售渠道狭窄、价格偏高等几大硬伤，想在短期内拿下中国市场基本不可能。”

杜寒冰也空空洞洞地谈了一通，但没有提出任何具体内容。

“叶总，你还没有发表意见？”肖凡扭过脸望着技术副总裁叶南翔问。

“呃，我认为……杜总说得对，市场格局一旦确立，很难改变啊……”叶南翔眼睛向下盯着鼻尖，好像杜寒冰的应声虫。

“那好，我来说说吧。”肖凡见大家的目光都投向了自己，说，“如今我们大量的准客户和潜在客户都集中在经济相对不发达的二级三级城镇，因此，我认为这个区域是下一步的工作重点。下面我简要介绍一下我的思路。“然后，肖凡把自己水晶宫方案中深思熟虑的一些想法阐述出来，最后说，“当然，这些都是我的主观意见，没有经过严格的论证。还希望听听诸位的意见。”

“我不揣浅陋，斗胆试着做些补充。”杜寒冰笑着说。

“请讲。”肖凡微笑地说。

杜寒冰习惯性地推了推眼镜，慢条斯理地说：“想法虽然不错。可惜，远水不解近渴啊！”

肖凡笑着问：“您的意见呢？”

“我的意见很简单，以静制动，以缓压急，争取对我们最有利的条件。”

“杜总不是以静制动，而是隔岸观火吧？”章乃和一根肠子通到底，不假思索地说。

“非也，非也。行动多并不一定就效果好。”听了这话，杜寒冰的脑袋像拨浪鼓似的左右摇晃着，跟他肥硕的身材很不相称，“以缓压急，以不变应万变，只要我们每一步走得稳，就减少了犯错误的概率，等于提高了速度。可以争取对我们最有利的条件啊！”

“您当然不着急了，每个月的销售业绩都压在我脑袋上！哪儿有工夫像您似的一日三省！你们不怕拖，我可怕拖。业绩完不成，大家的日子也不会好过！”章乃和讲话像机关枪扫射一样快。

“有所不为才能有所为……而且环境也不允许我们做任何不可预测的事情。”杜寒冰阔大的嘴露出隐隐的笑意。

第四章 意外的提升（7）

肖凡淡淡一笑说："从实用的角度来看，杜总的想法没有错。但是等待同样是一个危险的选择。"

"风险呢？难道不要考虑风险吗？"杜寒冰摊开手，满脸无辜。

"风险我已经考虑到了。整合市场虽然有很大的风险和挑战，对我们来讲，胜算的机会也许更大一些。"肖凡思忖了一下说。

杜寒冰摇摇头，表示对此不予置评。

"叶总，你的意见呢？"

叶南翔吞吞吐吐地说："这个方案设计得……很好，我同意肖总……哦，杜总的意见……"叶南翔突然止住，不安地看了看杜寒冰，好像要把失言的话吞回去。

杜寒冰老于世故。他听了叶南翔的话，脸上露出一丝不悦的神色，很快又恢复常态，说："说一千道一万，方案毕竟只是停留在纸面的东西，方案本身做到无懈可击不难，难的是面对严峻的实践检验。谁知道凭着这些虚拟的方案能不能成功呢？"这次，杜寒冰破天荒没露出笑容，冷冰冰地说。

章乃和快言快语地说："我们已经耽误了太多的机会和时间了！对手不会拖时间，他们会不地发起进攻，想攻破我们的防线。"

杜寒冰摇了摇头："大家别忘了，我们只是总部的一个海外机构，任何重大的改变都要经过总部的同意方可实施，不知道肖总的想法是否得到总部的认可？"

章乃和听不下去了，他紧蹙眉头，抢白杜寒冰说："杜总，我看你还真是被人管上瘾了？肖总今天只是在讨论市场策略，又没有做出什么重大的改变，有什么必要请示总部呢？"

杜寒冰斜了章乃和一眼，不置可否。

杜寒冰是一个深谙权术的人，他今天唱反调的主要目的就是想让在场的人听到肖凡反驳他的话，授他以话柄，这样他就可以立刻给谢

姆斯打电话，把肖凡的话添油加醋地传到总部去。如此这般几回，看这个中国区总裁的位置她还能不能坐稳。可是还没等杜寒冰说话，叶南翔阴阳怪气地说：“章兄，我们不能抱怨总部不放权，也该找找自己的原因嘛！”

“你这话什么意思？当初的130%是谁拿下来的？”章乃和感到自己受了奇耻大辱，恨不得狠狠揍叶南翔两拳头。

叶南翔知道自己不合时宜地洒了火药捻子，赶紧扎下头，不说话了。

此时，章乃和根本懒得理睬叶南翔，只是把矛头指向杜寒冰：“杜总！现在全世界人民都热爱中国市场，你也沾了中国的光。今天我们腰杆才硬了一点，你是不是又想踢上一脚，让大家再趴下啊？”

“我并不是想打击大家，只是直言相谏嘛！”杜寒冰被呛得难受，但是他不怒反笑，不温不火地说，“算了吧，我觉得不用讨论了。肖总的方案已经搞得挺详细了。肖总，明天你就把方案传给总部，让总部确认一下。如果总部方面基本认可了，咱们再就细节问题慢慢商讨也行。至于时间表呢，可以再拉长一些，总要多留点时间给自己吧？”

“就是，等到肖总把计划上报了，咱们再讨论吧。”叶南翔也紧接着杜寒冰的话说。

肖凡听着他们斗嘴，心里着实别扭。

几年间，这种会议，她已经参加过无数遍，次次如怀抱冰。大家常常是策略、愿景说了一大堆，最后哪一次也没有落到实处。每次开会都是把宝贵的时间虚耗在没完没了的扯嘴皮子上了。无论讨论什么，最后总是议而不决。这种风气四处蔓延。如今事情已经到了如此危急的时候，大家还是面和心不和，如此不团结怎么可能提升业绩？扭转困局？

她收敛起笑容，严肃地说：“毋庸置疑，这个时期对于我们每一个人来讲都是异常困难的。我们需要比任何时候都需要团结。因此，我希望在座的每一个人都要少一些相互指责多一些共同使命感，少一些

相互扯皮多一些相互理解，少一些推卸责任多一些接纳批评的胸怀，少一些空谈多一些对具体问题的关注，我希望大家可以更好地配合，结合成一支高效、协作的管理团队。”她用手指轻弹了两下桌面，接着说，“另外，总部这次的安排就是在对我们下赌注。我们必须在短期内拿出和日本、欧洲和美国市场比肩的成绩，没有退路。”

肖凡的话犹如一桶冰水浇下去，办公室里一片静寂，几个人都不说话了。她的言下之意很明白，背水一战，豁出去了！章乃和猛地用拳头敲打了一下膝盖，声音激昂地说：“拼了！真刀真枪地干吧！”

天色渐渐黑了，此时已是晚上八点十分了，大家忍受着疲惫，仍旧在商讨着肖凡的方案。这时候，顾小曼悄悄走进来，和肖凡耳语了几句：“刚才我接了一个纽约来的长途电话，是戴维?萨蒙特先生打来的，他说过20分钟再打来。”肖凡点点头。她把笔记本合上，淡淡一笑说：“大家的意见我都记下来了。明天上午我们继续开会，从现在开始，所有部门都要将下一步行动拟订出详细计划来，我要过目并提交总部。这几天，我都会在办公室，有什么想法，我们随时沟通。如果没别的事情，散会吧！”

几个人走出肖凡的办公室，杜寒冰轻轻拍了拍叶南翔的□膀，笑着说：“叶老弟，你要知道什么时候必须捕风捉影，什么时候完全可以视而不见。”

“哼，我就是看不惯总部老这么变来变去的。”

“看不惯就少看嘛！尽量做到目不斜视。”杜寒冰笑着竖起食指，在自己鼻子前面来回晃着说：“你看，眼睛要是老盯着它，不累死，也得变成斗鸡眼！”

第五章 回忆戴维（1）

肖凡回到办公室，天已经黑了。

她将转椅旋转了方向，使自己面对着巨大的落地窗。从这个角度恰好可以在半空中看到CBD的夜景。白天的时候站在这里往外看，就像一只鸟在陡立的高崖上向下俯瞰，很容易产生一种天下尽得的雄心壮志。而夜晚的时候，灯火迷离，一幢幢摩天大厦的轮廓和路面上的车流画出一道道绿色黄色的光影相间，反而给人一种好像在半空中漂浮着的不真实感。此时，肖凡就觉得自己被一种强烈的不真实感围绕着。

肖凡凝视着窗外，窗户上反射出她坐在椅子上的影子。在华光夜色的衬托下，她的身影显得愈加孤独和苍凉。不知道为什么，她今天感到格外的孤独无助。这个任命又一次把她推到了十字路口，她都不知道该怎样收拾这个乱七八糟的乱局。肖凡靠在椅子上，心底泛出一股强烈的浓浓的孤寂之情。每当这时，她总会想起戴维。

戴维。

每次想起戴维的时候，肖凡的心里会流过一脉温柔的柔情。这份秘而不宣的关系，总会给她带来一股令人心醉的情愫。他是她埋在心底最温柔的梦。其实在肖凡的内心深处，始终把戴维当做自己的初恋情人。

记得她第一次见到戴维的时候是12年前的一个星期二，那时她才25岁，刚刚拿到博士学位。那一天，肖凡结束了在鲸鱼公司的实习期，按照人事部的指令到战略部报到。战略部是一个听起来像军队里才有的部门，据说这个部门新组建不久，是专门为公司制定各种战略的部门，正在招募新人。

肖凡穿着一套暗红色的套装，小心翼翼地走进了应聘的办公室。办公室面积不小，布置得既实用，又显得冷冰冰的。肖凡坐在褐色的

皮椅上，既拘谨又紧张。突然，门“砰”地一声被人推开了，走进来一个身材高大的男人，手中拿着一个文件夹。

“肖博士？你好，我是戴维。请坐。”

他礼貌友善地和肖凡握握手，然后快步走到桌前，拉开椅子坐在那张乳白色的弧形长桌子后面。这时候，肖凡才有机会打量面前的主考官。无疑这是一个很英俊的男人。他看起来有三十多岁，穿着黑色的定制西装，白底浅竖条纹衬衫，只扣着西装外套中间的那颗扣子，胸前口袋冒出一支钢笔，看来价格不菲。他浑身散发着英国绅士般的优雅风度，又恰到好处地和别人保持着冷冰冰的距离感。

戴维俯身盯着面前的文件夹，神情严肃，一丝不苟，肖凡猜测里面放的应该是自己的简历之类的东西。看了足足有十几秒钟的时间，他的眼睛终于从文件夹上抬起来，盯着肖凡，笑了一下，说：“哦，你的成绩单表明你一直是班里成绩最好的学生，这很好。我想你一定已经听说了，这个部门只要毕业成绩前三名的学生。”

肖凡的表情有些惊讶。没有人和她说起过这个。

“我想人事部的同事已经告诉过你，这个部门刚刚组建不久，需要招募新人。首先，我为你介绍一下这个部门的功能。”戴维靠在椅背上，开始为肖凡解释设立战略部的初衷，“公司设立战略部的主要目的是为公司设计规划，审查分析各种情报，然后为各个部门出具行动方案。换句话说，只要有了靶子，我们就要设计出最佳的弹道，供公司命中目标。当然，我更愿意说这个部门是公司的心脏和灵魂。”说到这儿，他不经意地笑了一下，露出一排雪白的牙齿，接着说，“既然我本人对这个部门有着非同寻常的信心，那么出现在这间办公室的每一位同事自然都是一流院校毕业的最优秀的毕业生，个个思维敏捷。不要小看门口那个满脸菜色的家伙，他可是如假包换的耶鲁博士。”

第五章 回忆戴维（2）

肖凡的脸上又闪过一丝惊讶。

戴维又低下头，迅速翻看了两下文件夹，对肖凡说："噢，我不知道你的数学怎么样？如果你缺乏数字方面的敏感，这个部门显然不适合你，因为这里几乎每天都和数字打交道。在这里工作，你可能要忍受至少一年左右地狱般的生活。每天有无数的统计数字、报表、资料会把你淹没，而你的头脑中，每天有超过一万个数字在打架，打得不可开交，而你要做的是，像一个法官一样，把它们一个一个安顿到应该去的地方，不能出错，不能误判。呃？我这么说是不是吓着你了？我发现你的脸色开始变得有些苍白。不过别担心，你只要过两年看到数字就想呕吐的日子后，你就会爱上它们的。"

说心里话，肖凡从来不惧怕数字。但是她还是无法想象看到数字就呕吐的感觉。

戴维双目盯着她，继续说："你一定会问，既然这样，我为什么要在这个可怕的部门工作呢？好吧，让我告诉你，在这个部门工作的唯一好处是机会，你总有机会和高层经理打交道。你总有机会知道他们在想什么，如果你愿意，你甚至可以学会像董事长一样思考问题。还有更重要的一点，你在公司别的部门做的不过是重复循矩的工作，而在这里，你永远不知道接下来你会爬到哪里。好吧，你愿意在这里工作吗？"戴维突然发问。

肖凡愣了一下，才回答说："我愿意。"

"好吧，我马上叫秘书来安排你的座位。"他面无表情地说了句"希望你在这里工作愉快"，就站起来走了。

戴维没有夸张。接下来的日子，的确如地狱般痛苦。肖凡每天工作十几个小时，看成堆成捆的报表、文件，开会，打电话，写工作报告，忙得天翻地覆。每天只有10分钟时间吃晚饭，根本没有什么午餐时间。任务一个接一个地来。她每天都像打仗一样，忙得团团转，去

做那些别人连碰都不愿碰的工作。当一天工作结束后，她经常是除了点头和微笑外，一句话都不想说了。

有一天，戴维问她：“你会法语吗？”

肖凡说：“学过一点。”

“那好，我考考你。”戴维说着，便从书架上拿出一本法文杂志，“你念一段。”肖凡按着他的话去做了。戴维很满意地说：“还行嘛。”他告诉肖凡，自己正在为法国几家国际公司做全球经济战略顾问，“需要整理出一份这些公司的经营报告，你愿意做吗？”

“愿意。”

戴维给了她一大堆资料清单，然后说：“下周的这个时间，你把报告交给我，做得到吗？”

肖凡并不清楚一周的时间够不够用，不过她还是点头答应了。

到真正开始动手整理这些资料时，肖凡才发现自己犯了一个天大的错误。这些报告里面的数字数以万计，她要一个一个核对，并认真分类，然后填到戴维交给她的表格里，这是一件非常枯燥、细致而且繁重的工作，一行行的数字，看得肖凡眼花缭乱，直到恶心想吐。她的法语也不是太好，她只能借助字典和格尺，利用下班的时间，完成这个足以让人发狂的工作。从接下这个任务之后，她每天工作18个小时，有时连续三天不睡觉。有几个晚上她都是在办公室的桌上趴下就睡的。

到了约定好的时间，肖凡硬是搞出了一份几乎完美的报告。她脸色苍白地把那份报告摆到了戴维的桌子上。

“你准备好给我看了吗？”

第五章 回忆戴维（3）

肖凡点点头。此时，她只想赶紧交差，然后回去睡觉。她已经三天没合过眼了，精神早已用尽。

戴维翻开报告一看，这份报告一律用法语书写，字迹工整优美，乍一看很难使人相信这是手写的。资料整理得井井有序，严密细致，每一页都有标题，注明来源，还有时间、地点，眉目清楚，一目了然。但是，戴维什么也没说，而是把报告平摊在桌面上，取出一叠似乎早就准备好的电脑打印纸，掏出一个放大镜，在肖凡的注视下，全神贯注地一行行核对起数字来。整整过了20分钟，戴维的目光突然从满是数字的报告转向了肖凡，肖凡的心脏立刻提到嗓子眼，她不安地等待着上司的评价。

戴维仰靠在椅背上，转向肖凡说："你知道在鲸鱼公司，衡量一个报告成功的标志是什么？"

肖凡不明白戴维的意思，只好摇摇头。

"准确。完全准确。可惜，这次你没有得满分。你错了一个数字。在这里。"

肖凡的心一下子沉了下去。她仔细核对了一下，果然发现自己把一个数字搞错了，少写一个小数点后的零。她十分羞愧，红着脸用蚊子一般的声音小声道："对不起。"

"Sandra，你要记住。你是在一个恐龙般庞大的公司里做事，我们公司有来自世界上49个国家的同事，十几万个员工，在这里，不存在宗教之别，政治制度之别、性别之别，大家均以相同的方式思考问题。这个方式便是数字。因为数字是最为绝对、中立和客观的。数字是世界上最精确的语言，它不会被感情道德等那些虚无缥缈的东西所干扰。你必须学会使用这个最无往不胜的武器——数字。你要自觉地对数字臣服，接受数字的特定反射训练，成为它希望你成为的形状，让它存在于你的脊髓与血管中，伴随终生。这就是鲸鱼公司的宪法。

你明白了吗？”戴维说话的口气既礼貌又冷淡，就像医生对躺在手术台上的病人说话一样。

“明白了。”

“好吧，你回去彻底查清楚这些数字，重新提交一份报告给我。”

肖凡又羞又愧，回去之后，她像小学生一样，拿着尺子把所有的数字都核对了一遍，直到结果是千真万确才罢。

后来，肖凡才知道，在公司，戴维有一个无人不知的外号“数字剑客”。他很擅长运用大大小小的数字，把数字当做拳头一样重击别人，直到别人屈服。所以，大家调侃他就像一个挥舞着数字长剑的剑客，很轻易地用数字的武器割断财务部门或者一个全球总裁的喉管。在使用数字和制定公司战略方面，戴维是一个公认的天才。

过了3个月，肖凡总算把这段焦头烂额的可怕日子挨了过去。她也成为留在这个部门的两个幸运儿之一。这时候，她才发现，戴维说得没错，数字就是鲸鱼王国的法律，每个人对待数字都有一种顶礼膜拜的类似宗教的情绪。戴维更是推崇数字，推崇逻辑，他的思考方式是也是在逻辑头脑的严格控制下进行的。而戴维也很喜欢把这些观点灌输给部下。

有一天，他对肖凡说：“Sandra，你要明白，如果你想说服一个部门的主管接受自己的建议，就必须用量化的数据说话，用大大小小的数字支持你的论点；如果你希望从财务部门拿到钱，就要告诉财务部门，你需要的具体数字是多少，你为什么需要这些钱，需要这些钱的依据是什么，你拿到钱后要做什么。记住，你在列举这些数字的时候，千万不要忘了，这些数据必须要出自于第三方咨询机构或调研公司，这样这些数字才是公正的。只要你学会按照这种标准制定报告，成功率概乎可以达到百分之百。”

第五章 回忆戴维（4）

这时候，肖凡又发现了一个秘密，自己所在的这个部门并不像戴维最初说的是公司的“灵魂”、“心脏”，而是一个清水衙门。这里也没有什么高层经常光顾这里，反而经常有别的部门经理来找戴维算账，说他是个吝啬的小人，为什么砍去他们部门的预算，或者建议他们裁员。但是戴维的说服能力非常厉害，他总是冷静沉着地掂量所有的可能性并试图找到一个不伤害任何一方的解决方案，到最后，即使是最顽固的对手也会被他说服，充满信心地走了。

每逢星期六，肖凡总是待在办公室里，而戴维也喜欢此时来到办公室工作。一个周末的下午，肖凡一个人留在办公室里工作。戴维穿着运动夹克来到公司，看见肖凡在工作，他也没说什么。过了一会儿，戴维匆匆走过来交给她一项任务，让她配合自己设计研发部门的扩充计划。肖凡火速地投入那个任务。在那接下来的两个月时间，他们两个经常在一起工作，接触也渐渐多了起来。

有一天，戴维从瑞士钟表一样精确的日程表里挤出一个小时和肖凡吃了晚饭。吃饭的时候，他们谈了很多。戴维问她：“你是S大学毕业的吧？”

“是的。”

“我也是S大学毕业的，只不过比你高两届。”

“真的吗？”肖凡十分惊喜。更让她惊喜的是，他们的导师竟然都是同一个人。

戴维又用很随便的口气回答：“你一直享受系里提供的奖学金吗？”

“是的。我从进入大学的第一天起，一直到拿下博士学位的整整五年，一直靠学校的奖学金支撑。否则我根本不可能读完博士。”

戴维直率地问：“你觉得自卑吗？”

肖凡迟疑了一下，老老实实地回答说：“嗯，有时候会。有时候我觉得自己是个访客，并不属于那里。”

戴维笑了，说：“其实我和你一样，也曾经很自卑。”他告诉肖凡，自己出生在纽约一个中产阶级家庭，但是在他14岁的时候，飞机失事夺去了父亲的生命，他是被母亲抚养长大的。小时候，因为经常搬家，他的童年十分动荡，有时候到了一个陌生的地方，因为身材瘦弱，总被邻居的男孩子欺负，他就发誓，自己一定要变成一个强大的人，不受别人欺负。他在高中时是校橄榄球队的球星，利用自己在球场上的本事，为自己赢得了免费就读大学的机会。当时他是班上三个靠奖学金读书的学生之一。戴维告诉肖凡，自己和她一样，也是没有任何背景靠自己打拼出来的，凭着意志和努力才做到今天。他说，像自己这样的人，没有家族的庇荫，只有靠自己，只有比别人努力，比别人刻苦，必须永远争先。

这倒是很出乎肖凡的意料。她一直以为戴维是豪门贵族的后裔。因为他有着贵族般绅士的风度，字正腔圆的优雅发音，眉宇间的昂扬气度，这一切都表明他是出生在贵族的世家子弟，没想到他们的背景如此相似。这种相似的身世背景更加拉近了两个人之间的距离，让肖凡觉得戴维亲近了很多。

吃完饭，戴维送给她一份校友名单，告诉她这张名录上详细记载了在鲸鱼公司工作的毕业于S大学的校友的职位、住处和联系方式，戴维告诉她，在鲸鱼公司，有一个不成文的规矩，同一所学校的校友总会互相关照，互相抱团。如果她遇到麻烦，尽可以去查这些校友的资料，找他们帮忙。他们会帮助你的，当然，我也会。

第五章 回忆戴维（5）

过了没多久，肖凡病倒了。她不得不请假在家。她一个人躲在宿舍，宿舍里冷得像冰窖，肖凡把一切可以御寒的东西全给盖上了，还是冷得发抖。她在床上躺了两天。到了第三天，她模模糊糊听到有人敲门。可是，她连睁开眼睛的力气都没有了，更没有力量下地开门。

“Sandra！Sandra！”

她只觉得朦朦胧胧有人走了进来，朦朦胧胧听见有人叫自己的名字。但是她睁不开眼睛。她就像在真空中一样，缥缥渺渺的。不知道过了多久，她终于睁开眼睛，眼前影影绰绰有个朦胧的面孔在晃动，她用力去看，眼前的面孔渐渐清晰起来，肖凡认出来了，是戴维！她没想到，戴维竟然打听到她的住处来看她。一时间，肖凡不知道该说些什么。一股热流，顿时从心里涌出来。后来，戴维把她送进了医院。医生告诉她，她已经昏迷了两天两夜了，要是再烧下去的话，可能肺就烧坏了。肖凡住了一个星期的院，戴维每天都来看她，令她十分感动。病好之后，肖凡又回到公司。此时，她已经对戴维产生了一种坚定的信赖，似乎他是一个早已经相识多年的，值得相托的朋友。

而从这时候开始，戴维也开始对肖凡特殊关照和指导起来。他指导肖凡的一切，告诉她应该怎么做才能在公司里生存下去，指导她的待人接物之道，甚至吃饭穿衣的风格。他还透露了一些关于鲸鱼公司的秘密。戴维渊博的学识，严密的逻辑性，特别是他在处理难题时的求证方法，使肖凡深深着迷。她经常向他提出许多百思不得其解的问题。和戴维聊天，时间总是过得很快。有一天，戴维和她谈起了职业规划。他问：“Sandra，你想做一个什么样的人？”

“我想做一个成功的人。

“哦？你认为什么样的人才算得上成功的人？”

“嗯，成为公司里的中层经理。”

“哦？”戴维笑了，“那么我就给你一个建议，你愿意听吗？”

“当然。”

“Sandra，你知道自己的特长是什么吗？”

肖凡想了想，摇摇头。

“你是中国人。”戴维神秘地说。

“中国人怎么了？”肖凡不解地反问道。

“你具有中国背景，再过几年，在公司的战略字典中，‘中国’肯定是特大号的。如果你从现在开始了解国际市场，累积足够的海外市场工作经验，将来一定会大有所为。”戴维建议她去销售部，累计市场经验。

肖凡接受了戴维的建议，转为做市场。刚刚开始接触销售业务的时候，肖凡十分头疼。她发现自己怎么也搞不明白公司销售的产品类型。她几乎被那些无比复杂的产品线绕进了迷宫。无奈之下，她找到戴维，诉说了自己的苦恼。戴维不禁摇头笑了，“你是怎么理解公司这些产品配备的目的的？”

肖凡困惑地说：“公司的产品结构非常复杂，从机械到家用电器、从卡车到轮胎、从药品到拖拉机配件，几乎无所不有，无所不包，我实在眼花缭乱，我试图按照这些产品的种类性能分类，可是越分越乱，怎么也记不住这些产品。”

听完了肖凡的话，戴维微微一笑，温和地说：“如果你想用经济模式和供需关系来生搬硬套分析公司，是永远都看不明白的。这样，我教你一个简单的方法，你很快就会明白的。”

那天，戴维第一次告诉她鲸鱼公司的秘密。

“你看，表面看起来，公司的产品体系很庞杂，毫无关联，几乎囊括了19世纪以来工业发展的每种样态，但是你仔细观察就会发现，这里面其实是一个有机的体系。是一个链条，一环紧扣一环，环环联结，构成一个整体。”

第五章 回忆戴维（6）

“有机的体系？”肖凡不明白，睁大眼睛望着戴维。

“这样，让我们来玩一个游戏吧！”戴维思索了一会儿说，“假设你要生产一台拖拉机，你首先需要准备什么？”

肖凡思索了一下说：“需要钢材、橡胶轮胎、油箱……”

“对，它们都是原材料。你拿到了原材料该怎么做？”

“请制作人员按照图纸组装拖拉机。”

“然后呢？”

“卖掉它。”

“卖给谁？”

“任何需要拖拉机的人。”

“然后呢？”

“把钱拿回来。”

“你准备把拿回来的钱放在哪里呢？”

“银行。”

“银行？很好，你赚到钱然后把钱放进银行。然后呢？”

“继续生产更多的拖拉机。”

“为什么继续生产更多的拖拉机？”

“把它卖掉，赚更多的钱。”

“非常好，Sandra，当你赚到更多的钱之后，有了剩余的资金怎么办呢？”

肖凡想了想：“可以把它投资到股市和证券上。”

“对，非常好。”戴维也来了兴致，他坐下来开始对肖凡解释，“你看，刚才你已经给我画了一个链条，这个链条是‘原材料—制造—销售—资本’的递进关系，对吧？”

“是的。”

“你看，工业时代，资金和设备是最主要的生产要素和财富。因此，如果你想占有更多的市场，你就必须拥有更多的产品类型，如果你需要生产拖拉机，你就同时需要钢材、轮胎、油箱、方向盘等原料，如果你的产品线足够长，你就可以将这部分资源的成本降低，赚取更多的利润。”

肖凡听完这段分析，才恍然大悟地说：“哦，我明白了，公司之所以把产品线设计得那么庞杂，就是为了有效降低成本。”

“是的，因为每一种产品都可以衍生出新的产品体系。这些产品体系既是独立的，也是互相关联的。只要在有机的统筹下，它们之间也就形成了一张细密的网，当这些网越织越大，越织越密的时候，我们就更加安全了，就像织网的蜘蛛，安静地只管在一旁等着战利品自己撞到网里，就可以美美地饱餐一顿。”

“真是完美的设计。”肖凡赞叹说。

“但是你要知道，这种做法已经过时了。现在，技术和资本则是企业生存的核心。你只要牢牢掌握住技术，就可以把制造环节放到美国以外任何一个国家。打个比方吧。比如我可以到伦敦购买原料，到荷兰建立生产基地，生产机器的各种零部件，然后到日本的装配厂把这些零部件装配成一个完整的产品，最后将组装好的成品运到海外市场销售赚取利润。这样做既降低了生产成本，又有效地防止了技术泄露。”

戴维听了一会儿，想搞明白肖凡到底听没听懂，他看到肖凡正皱着眉头，认真地沉思，就继续说下去：“当公司的版图拓展到一定程度，就会开始面临资金的问题，这时候，公司就会开始从事各种证券投资，在母国以外的证券交易市场上买卖股票和债券。然后，赚到的钱又源源不断地回流到公司来了，这样公司又可以把更多的钱投入到产业升级和技术创新当中。我们只要永远重复这些简单的道理，就创造出了一家足以统治全世界市场的大公司，世界上最强大的跨国公司之一。”

“太了不起了！”肖凡完全折服了。奇怪的是，短短十几分钟，戴维好像为她打开了心中紧闭的一扇窗户似的，一些原本模糊的想法变得清晰起来。她轻轻叹息道：“真是难以想象。”

第五章 回忆戴维（7）

“Sandra，不要担心，你慢慢会熟悉公司的运作体系的。当你了解到公司在全球整体运营的核心内容，你一定会享受到成功的喜悦的。”

戴维这么一说，肖凡成功的潜力被强烈地刺激了一下。她开始不知疲倦地工作着。戴维十分支持她，帮助她建立了客户网，还为她争取到世界各地分公司工作的轮训机会。如果有机会，他还会亲自带着她考察各地的分公司。有时候，戴维还经常给肖凡布置作业，问她一些棘手的问题。比如，她如何在不同的国家采用合适的营销手段，怎么样才能赢得客户的喜爱？刚开始时，肖凡只能给出一些幼稚而不切实际的答案。戴维只是微笑地听，并不表态。直到他们离开这个地方时，戴维才会给出答案。他的答案总是很高明，令肖凡佩服不已。有时候，戴维还会告诉她自己积累的各种有益的经验和教训。在戴维的提携和肖凡的努力下，她的业绩不断攀升，成了销售部门最年轻、最能干的战将之一。由于工作出色，她被破格提拔为地区办事处经理，负责该地区的销售业务。

有一天，戴维略带神秘地对她说：“我要带你去一个地方。”

原来，戴维带肖凡去的地方是一个高级俱乐部。肖凡惊讶地发现，那里除了几个为数不多的女性之外，几乎都是清一色的男性。整个晚上，她觉得自己像个外星人，十分局促不安。没有人多看她一眼，更没人和她攀谈。而戴维却穿梭在人群中间，十分活跃。

离开酒吧后，戴维才告诉肖凡，这是一个特殊的俱乐部。鲸鱼公司所有的中高层管理人员几乎都是这个俱乐部的成员，每个礼拜五，他们都会约在一起喝喝酒、聊聊天，探讨问题。

“什么样的人才有资格成为俱乐部会员呢？”肖凡有些天真地问。

“以你为例，你只有连续保持10年的年度销售之星的记录，才能成为俱乐部成员。”

“10年？”肖凡惊讶地问。

戴维向后扬起脑袋，咧开嘴笑着说，他说自己用了8年的时间，才挤进这个俱乐部。

“8年？”

“是的。公司是一个庞大的组织，每个组织内部都有着各种不同的职位，按照等级划分的层次安排，每个人必然归属于其中某一层次等级。如果你想跃进一个等级，必然要付出努力和代价，所以，能够在这里出现的每一个人都是非常努力，非常聪明的人。他们每一个人都是真正的食肉动物，都是在击败了其他人之后才获得的入场券。”

肖凡睁大眼睛，傻傻地望着戴维。

“Sandra，把今天当做你的成人仪式吧。如果你想在公司妥善生存下来，并且获得成功，你就必须把这些人当做对手，一个一个击败他们，并且睁大眼睛，看看这些最优秀的家伙是怎么做的，你要熟悉他们，熟悉他们的手段，只有这样，你的未来才是光明的。”停了停，戴维又像先知一样说，“Sandra，你外表温柔，内心却包裹着雄心壮志，只要你用全部精力做事，我相信总有一天，你会高出他们半头的。”

从那天开始，一扇通往公司高层的神秘大门被戴维推开了，肖凡内心深藏的潜能被他调动出来，她开始有意识地接触公司的高管，而戴维也开始不露痕迹地为肖凡争取进一步提升的空间。他经常在和公司高层打高尔夫球时，有意无意地把肖凡的优秀业绩和勤奋努力，巧妙地传递给高层。慢慢的，公司高层开始对这个黄皮肤黑眼睛的亚裔员工刮目相看。不到一年的时间，肖凡再次获得提升，在公司有了属于自己的一席之地。

第五章 回忆戴维（8）

久而久之，肖凡对戴维的感情也在慢慢发生变化。她觉得戴维十分亲切，他们对很多事情有着非同一般的默契。有时不用对方多说，已能知道对方的心意，真有点心灵相通。她觉得有一种奇特的感情实实在在地在两个人之间存在着，像是蛹壳里即将破茧而出的飞蛾所能看到的世界，忽明忽暗隐隐约约的。渐渐地，她觉得两个人原来那种上级下级之间亦师亦友的友谊慢慢变得微妙起来，有时候微妙得连她自己也搞不清楚。她开始像一个初识爱情的少女，偷偷地留意起戴维的一切来。

戴维是鲸鱼公司有名的单身贵族，他是不少年轻女职员的梦中情人，也有很多女孩子暗恋他。但是肖凡曾经听同事们谈起过，戴维很花心。在她来公司之前，戴维已经换了好几任女朋友。据说几年前戴维被公司派往日本分公司工作时，曾和日本一家电视台的著名女主持人关系非常亲密。这位女主播美貌温柔，曾让无数男人拜倒在她的石榴裙下，戴维却把她折腾得神魂颠倒。当戴维获得晋升，调回美国总部，这位东瀛美女每周打一次“飞的”去美国和戴维幽会，直到戴维的心被一位爱尔兰美女夺去之后，她才潸然回到日本，发誓终身不嫁。类似这样的故事还很多，都成为公司里大家津津乐道的话题。但是肖凡却不太相信这些故事，她觉得戴维并不像大家说的那样。在她眼里，戴维就是一个不折不扣的工作狂。在他的生活中，工作几乎占去了他的大半时间。直到有一天，一个漂亮女人到办公室里找他，她看到戴维搂住她的腰，偏过头，在她颊上轻轻一吻，然后两个人亲热地携手走了。这时候，肖凡竟然感觉到一种强烈的嫉妒的情绪胶住了她的神经，不禁被自己的反应吓住了。

天哪！她不会是爱上他了吧?

不，不可能。

她在心里严厉地对自己说：“戴维是你的师兄、老师、上级和朋友……你们没有可能，绝对不要再多向前走一个厘米了。”从那天以后，肖凡开始刻意躲着戴维，为了尽量减少和戴维的独处机会，她试过不少方法。她把自己弄得加倍忙碌，甚至放弃了周末的加班。

有一天，戴维在走廊碰到她，认真地看了看她。这一掠而过的眼光像电光火石一样炙烤了肖凡，肖凡脸红了，不由自主地抬手掠了掠鬓发，按捺住有些激烈的心跳。他眼中的深意，却让她不敢咀嚼。下班后，她回到家，却意外地发现戴维在楼下等着她。

“Sandra，你现在有空吗？”他逼视着她问。

肖凡轻轻说了句：“有。”

“我想和你谈谈。”

“好吧。”

她上了楼，戴维则默默地随着她。

回到家，肖凡关上门，回过身，突然发现戴维的眼睛被忧郁的淡雾笼罩着，脸上布了一层暗影：“Sandra，你最近怎么了？为什么躲着我？像躲瘟疫一样？”

“没什么，我最近很忙……”

“告诉我实话。”

肖凡的脸红了，嘴唇微微动了一下，但没发出声音来。

“Sandra，你在撒谎，你瞒不过我！”

“我不愿意骗你。”肖凡望着他，很平静地说，“我爱上你了。”

戴维先是愣了一下，然后眼睛发亮，焕发出炫目的光彩。他慢慢俯下身，爱怜地抚摩着她的脸颊，轻声说：“Sandra，我对你本无私念，而且，我的信条是，绝不把工作和私生活掺杂在一起，可是，Sandra……，你为什么那么好？那么可爱？……”

第五章 回忆戴维（9）

肖凡慌乱地扭过脸，觉得周身血液都在沸腾，不敢看戴维。

戴维脸上洋溢着炽烈的光芒和激动的微笑，温柔地抓住她的手："Sandra，你知道我什么时候开始喜欢你的吗？"

她轻声问："什么时候？"

"从你生病那一次。平时你总是那么冷静，那么坚强，那么神圣不可侵犯。但是那一次，我看到了你的另一面，一个纯粹的女孩儿，美丽，脆弱而且无助。从那以后，我对你的感情就开始变化了……"戴维身子挨近她，捧起她的下巴，轻轻地说，"后来我发现，你慢慢开始疏远我了，你对别人很热情，却唯独对我很冷淡，我在想这是为什么，后来我发现，这是你有意在掩饰，在遮盖内心的某种情感，也许这情感与我有关……Sandra，我说的对吗？"

听了这番话，肖凡心底的热力更加灼热了，一种汹涌的力量在推动着她。但是她随即想到，不，不行。在鲸鱼公司，上下级之间谈恋爱是绝对禁止的，公司是绝对不允许任何以私害公的事情存在的。一经发现，格杀勿论。她不愿意因此毁掉戴维和自己的前途。于是，肖凡迅速地转过身，走到窗边，努力抑制着自己微微颤抖的声音，以一种尽可能冷静的声音说，"让我们结束这种不现实的关系吧。"

戴维茫然地问："为什么？"

"因为我们之间隔了一座高大的山，永远跨不过去。"

"山？"戴维困惑地问："哪里来的什么山？"

"戴维，你应该清楚，公司有规定，我不能和自己的上司发生情感纠葛……"

这时候，戴维表情也慢慢恢复了冷静。他点点头，默默无言地离开了肖凡的家。

从那之后，两个人一直严格恪守着界限，苦心维系两个人之间安全的边际线，保持着普通同事的关系。肖凡一直把这份感情深深埋起

来，不敢有一丝流露。

这种情况持续了半年多的时间。

半年后，肖凡获得了年度销售之星，公司奖励她去希腊旅游。很久没渡假了，肖凡决定尽情享受享受这个难得的假期。她到了公司预定好的酒店，办好手续正要出去潜水的时候，她突然发现酒店的玻璃转门被人推开，走进来一个身穿绿色花衬衫、头戴沙滩帽，帽上围着一条红色大手帕的男人。没想到，这个打扮休闲的人竟然是戴维。看到戴维，肖凡又惊又喜，心里有一股说不出的滋味，带着一种细小、隐秘的不安。戴维到这里当然不是享受来了，他正好在那里参加一次商务会议。

也许是因为在度假地，戴维的心情极好，他甚至有些淘气地推掉一个客户的约会，邀请肖凡吃了一顿马拉松式的午餐。之后，他们离开酒店，赤着脚，一道在海滩上散步。望着波光粼粼的翡翠绿色海水，他们聊得很开心，戴维甚至轻轻用德语为她朗诵海涅的情诗，一切都笼罩着浓浓的梦幻意味。然后，戴维带着她离开人潮涌动的休假胜地，雇了一条船，顺流而下，去了附近的一座岛屿。这是一个非常美丽安静的小岛。沙滩上几乎没有人。他们默默地躺在沙滩上。两个人谁也不说话，就这么静静地躺着。

肖凡仰卧在海滩上，两臂做枕垫在脑后，望着高高的蓝天上飘逸的白云，听着潮水拍打着礁石，发出的有节奏的声音，脸上拂着习习海风，那种感受太美妙了。她简直要融化了。不知不觉地，她慢慢闭上了眼睛。不知道过了多久，她似乎被什么东西刺到一样，猛地睁开眼睛，竟然看到戴维半坐起身，正温柔地注视着她。肖凡的脸“腾”地红了，垂下眼睛，想躲闪开这种强大的攻击。戴维温柔地说：“你刚才睡着了。”“是，是吗……”她喃喃呓语似的说，“这里真安静，让人觉得很安全……”她心里洋溢着一种温柔的冲动，就大胆地抬起眼睛，两人四目相视，互望了数秒钟，仿佛在等待着什么，又仿佛想逃避什么。肖凡刚要说话，他的唇已经压了上来。这是肖凡生平第一次的

吻。刹那间，一种猛烈的震撼推动着她，肖凡觉得一个深藏在最深处的真正的自我复活了。肖凡忽然主动伸出双臂，攀缠住他的脖子，戴维猛烈地拥吻着她，激动地说："Sandra，我不能再忍耐了，让我们结束这种可怕的惩罚吧！有时候，在办公室里看到你，我真想大声对你说，我爱你！我爱你！我爱你！可是不行，我们是同事，我必须把这种情感埋藏在心底最深处……可是我爱上你了，无法伪装下去……"

第五章 回忆戴维（10）

肖凡望着他，这种强烈的表情，她以前从来没有在戴维的脸上看到过，一种奇异地震撼让她眼里充满了泪，轻柔而坚定地说：“戴维，我知道这种关系足以改变我们整个的命运，但是我愿意沉浸在这种为生命涂上色彩的亮光中，即使万劫不复也在所不惜。为了这份爱，我可以放弃一切。你呢？你愿意吗？”“是的，我愿意承担一切后果，哪怕为此丢掉工作也不后悔。”戴维也用同样坚定的语气回答她。两个人不再说话了，戴维加紧了对她的拥抱，给了她一个长长的吻。这一切对肖凡来说，就仿佛一个梦，一个很美妙很离奇的梦，一个感到无比幸福的梦……

浪漫假期结束了，两个人回到纽约，很快恢复了正常的生活。但是这次假期就是他们关系的分水岭，他们深深地，深深地相爱了。白天在公司，两个人非常谨慎，避免一切可能独处的机会，不让任何人发现他们有超过工作关系的端倪。而到了晚上，两个人彻底向对方袒露出自己的灵魂和肉体，连皮带骨地交给了对方。两个人彼此坦诚，向对方倾射出全部的情感。但是两个人从来不曾提起过结婚之类的话题，似乎这种事情在他们两个人之间是根本不存在的。但也许正是因为这点，他们的关系才愈加牢固，似乎将爱人的关系又升华了一层。两个人的关系越来越亲密。她爱戴维，心甘情愿为他奉献一切，肉体、青春，甚至生命。但是，总有一个阴影在肖凡的心里挥之不去，那就是公司的规定。那个时候，戴维已经是公司的战略部总裁和环太平洋发展公司总经理，前途无可限量。公司里不少年轻人都把他视为偶像。她不想因为自己的缘故毁掉他的前途。她担心有一天自己无法在白天和晚上的角色转换中自由进出，让别人抓住戴维的把柄。于是，肖凡开始主动寻找调离纽约总部的机会。

有一天，机会终于来了。

公司准备要开发中国市场，需要一个既有西方教育背景又了解中国国情的人派去常驻，肖凡报了名。总部很快批准了。戴维对肖凡的选择没有表示反对。但在他告诉肖凡，自己更愿意她留在纽约，留在他身边。

肖凡离开总部，回到了北京。

刚和戴维分开时，肖凡很痛苦。她几乎是放弃了一切的爱好和娱乐，全身心投入了工作中。对她来说，工作变成了一种需要，变成了一种麻醉神经、获得睡眠的手段。肖凡每天把自己弄得很累很累，一直疲倦到躺下就睡着。然后醒来一睁开眼立刻又开始疯狂的工作。她每晚带着孤寂的心情回到家，回到自己那个装修得非常舒适的别墅中，在寂静的气氛里，怀念着过去那段水乳交融的快乐又幸福的日子……

而戴维也按捺不住对肖凡的思念，几乎每隔两天就要给她打来电话，或者发电子邮件沟通。即使他出差或休假，也要提前发MSN通知她。如果戴维在远东地区出差，比如日本、新加坡、香港、中国任何地方，他一定会挤出时间，飞到北京来看肖凡，偶尔也会住在肖凡的别墅里。两个人之间的感情不仅没有变淡，反而变得更深沉、更甜蜜、也更难分难舍了。从某种角度来说，戴维已经是她生命中的一部分。

“铃——铃——铃——”一声声电话声突然响起，在寂静的办公室里显得格外响亮。肖凡的回忆被打断了，她站起身，迅速拿起放在桌面上的电话，把听筒压在耳朵上，清清喉咙说：“嗨！”

“Sandra，祝贺你！”

“谢谢你，戴维。”肖凡踯躅了一下，还是忍不住问，“是你有意这么安排的吗？”她指的是升职的事儿。

“不，只能算幸运的巧合。谁让谢姆斯玩不转了呢？”戴维玩笑似的说，“你知道，总部的钳子在使劲了，一个大坚果马上就要夹碎了。”

“你指的什么？戴维？”

“机会啊！ Sandra，你等待多年的机会终于来了！你不是经常对我说，谢姆斯的领导令你斗志涣散吗？现在是重新唤醒你的激情和斗志的时候了！”

“可是戴维，下一步怎么做，我一点头绪也没有。”

“我猜到了，所以打电话告诉你一个好消息。”

“好消息？”

“对。总部专门成立了一个亚太执行委员会来专门监督亚洲市场，如果不出意外的话，我将被任命为该委员会的主席。”

“真的？太好了。”

戴维沉吟了一下又说：“亚太执行委员会由副董事长哈斯先生直接管理。换句话说，总部建立了一个面向中国的总参谋部。Sandra，你可以通过我，直接和哈斯先生对话。这样一来，你就不再是一个只限于向亚太区总裁提供意见的普通经理，而是有了直接对话最高层的权力。但是，Sandra，我必须提醒你，委员会并不能解决真正的问题。它只是总部和中国公司之间的桥梁，而我的角色仅限于扮演一个见证人，除非你主动向我提出请求时我才会帮你，否则我不会主动干涉中国公司的事务，你明白我的意思吗？”

“明白。”

“很好。Sandra。另外，你要广泛地和中国各方面人士联络沟通，利用公司的关系以及你自己的资源，小心挑选最可信赖的人，设法建立起一种很好的人际关系。让他们指导你，帮你搞到‘入场券’。在这方面，如果你有问题，可以和公司的财务顾问——丹利士公司的执行董事迈克尔联系，他将向你提供这方面的建议。”

“好的，谢谢你，戴维。”

戴维的声音又柔和下来，“Sandra，机会难得，你一定要好好把握。我希望你用比子弹更快的速度赢得这场战争！”说完，他就把电话挂上了。

肖凡放下电话，控制不了自己的无力感，用比子弹更快的速度赢得这场战争？她怎么做？直到现在，她才真正意识到自己要面对的是什么样的困境。可是不管怎么样，游戏已经开了头，放弃已经来不及了。无论如何，她必须赢得这场比赛。她不想令戴维失望。

第六章 临危受命（1）

肖凡正式走马上任了。

这时候，由戴维亲自领导的亚太执行委员会成立了。同时，亚太区和中国区正式拆分了。虽然名义上肖凡和谢姆斯之间还是上下级关系，但是事实上谢姆斯已经无权过问中国市场的事情。总部虽然没有撤掉谢姆斯，还让他留在亚太区总裁的位置上。可是这个亚太区总裁的位置变得很微妙，位高却无权。也许总部是有意这么安排的，好让谢姆斯颐养天年。

谢姆斯被架在半空中了。

这种安排对于肖凡来说可以说称心如意。她觉得就像搬走了挡在自己前面的一块巨石，少了不少绊脚的障碍，顿时感到轻松和自在。最让她称心的是，她和戴维直接搭上了线，可以随心所欲地放手一搏了。为了方便工作，他们商定，每周二和周四晚上9点开会，随时通报情况。为了联络方便，肖凡把一个会议室单辟出来，专门用来召开电话会议。

现在，形势几乎完全颠倒过来了。机会似乎以前所未有的猛烈程度一齐爆发出来。肖凡的心情变得激奋起来，一股不可抑止的动力推动着她，似乎在血管中也充盈着一种沸腾的热量。她要成功。她要业绩。她要荣誉。她几乎把全部精力都投入到工作中去，每天工作十五六个小时，忙得几乎连上洗手间的工夫都没有。有时过了午夜还待在公司。她让顾小曼在国贸附近租了一套公寓。这样，她可以通宵达旦夜以继日地工作，工作到凌晨才回去睡觉。

这天早晨，肖凡四五点钟就迷迷糊糊醒来，冲个澡、喝点咖啡就来上班了。她到了办公室，把门关上，不希望别人来打扰自己。她仔细审视着今年的财务报表，认真思考自己下一步怎么做。时间非常紧迫。她该怎么做，才能尽快拿出一份漂亮的季度报表，恢复总部对中国公司的信心？眼下竞争已成胶着态势，她必须快速行动，迅速占领

市场。此时，她必须在最短时间内鲸鱼公司的产品充斥到中国市场的每一个角落，她该怎么做呢?

肖凡只好把视线重新集中到自己的《水晶宫》计划上。

《水晶宫》计划是肖凡花了两年的时间制定的一整套中国发展战略，是一个雄心勃勃的占领中国市场的设想，是她竭智遐想构思出的宏伟蓝图。为了设计这个方案，搜集竞争对手的数据，研究竞争对手的销售策略，肖凡几乎锱铢不遗地网罗了所有竞争对手的数据和资料，对中国公司的现状进行了完整而又彻底地分析，计划详细得令人吃惊。数千个数据，几十个图表，45页的内文。她的终极目的是在三年内，占据中国市场的半壁江山，五年内成为中国市场的老大。

肖凡打开电脑，调出《水晶宫》计划。文件打开了，一幅精心制作的PDF文件出现在屏幕上。淡蓝色的背景看起来淡雅简洁，但是内容却复杂得像星际图。她操作着鼠标，想利用一些等级数字画出气泡图，可是她努力了几次，却始终找不到合适的位置。她只好摇摇头，叹了一口气。

这时候，有人轻轻地叩门。

肖凡匆忙起身开门，是刘宝华。

刘宝华坐下之后，肖凡发现他的眼皮有些浮肿，眼睛显得更细长了，就关心地问："你的身体还好吧？"

"我没事。"刘宝华笑了笑。他坐下来，说："Sandra，你上次说在第一个经营年度里，必须让销售额达到正数。我回去想了一下，从现在的业绩情况来看，这个估计似乎过于乐观了。我们第二季度的净亏损额达到1900万美元，公司的现金流一直是负数，每个月亏损几十万美元。"

第六章 临危受命（2）

“是啊，这的确是一个大难题。”肖凡也忧心忡忡地说。她已经发现公司的财务状况比想象中的还要严重，于是就对刘宝华说：“现在的问题是怎么样把每个月的窟窿堵上？”

刘宝华带着惯有的平静、宁和的表情说：“我认为，在眼下的情况下，最现实的做法是先要大力降低成本，减少各部门的支出。我们应该稽核一下各部门的账目，研究各亏损的主要风险区，并查找此风险区会影响公司的哪些经营活动，会对财务报表产生哪些影响，划分完风险区域后，就要对公司的内部控制进行调整，尽可能降低成本，控制风险。”

“是的，我同意，”肖凡点点头说，“不能再这样毫无章法地推着做了。下一步我准备对公司进行全面改造。在财务控制、预算编列、生产进度、组织图表、成本和定价研究、经济分析和竞争力调查方面，编定出一个清晰的进度表，作为我们的导引地图，也好让整个公司朝着同一个目标努力。”

“是得好好整顿一翻，”刘宝华表示赞同肖凡的意见。

肖凡说她希望刘宝华协助她完成这项改革公司的计划，好让大家的权责划分更清晰。

刘宝华同意了，同时他又提醒肖凡：“Sandra，你要和总部保持紧密的联系，这种困难的时刻，来自总部的支持弥足重要。”

“我明白。”肖凡点点头又说，“刘总，你尽快完善一下本年度的财政预算，如果必要的话，我会拿着它去总部要钱的。”

“好。”刘宝华点点头，他像是突然想起件重要的事情似的，欲言又止。

“怎么了，刘总，还有什么事情吗？”肖凡问。

“噢，是这样，既然我们刚才提到了节流问题，我突然想起来，昨天，杜寒冰交给我一张报销单，上面只是笼统的写着是资料费的开

销，他说这笔费用是按照谢姆斯先生的要求使用的……因为金额比较大，您看是不是由杜总出具一份详细的资金使用说明单？”

听到这里，肖凡眉头一皱。她知道，自己的提升，对于一心想要当总裁的杜寒冰犹如当头棒喝。他眼睁睁看着她登上中国公司的第一把交椅，从自己手中夺走中国公司的控制权，内心自然很不痛快。

“好的，你可以要求杜寒冰出具一份资金使用说明单。而且，今后，如果您发现有不甚明了的资金去向的话，直接交给我处理好了。”肖凡果断地说。

刘宝华又问了一句，“杜寒冰还继续保持原来的职位吗？”

“是的。我准备让杜寒冰负责行政部门，协助我统筹公司的整体运作；叶南翔负责专司研发生产和计划部门；章乃和负责销售部门；你仍然负责公司的财务部门；而我的主要职责是完成总部下达的指令。毕竟这个时期人手极度缺乏，必须团结协作。”

刘宝华点点头表示同意，说：“Sandra，我先回办公室了，有什么事情你再叫我。”

“好。”

刘宝华走后，肖凡轻轻地按摩太阳穴，继续看着屏幕，怀着超常的耐心研究着数字之间的联系，脑子里仍然在想，怎么才能一夜之间把财务报表扭亏为盈？

刚埋头工作了一会，顾小曼又来了，她手里拿着一个黑色笔记本，对肖凡说：“Sandra，下周的工作计划。”肖凡接过笔记本，上面标出了她下周的工作计划——工作计划按照日常事务的急缓按照颜色划分等级，必须做的事为红色、应该做的为橙色、机动做的事为黄色、可省略的为绿色，然后按照先难后易、先必须后省略的顺序逐一排列。

第六章 临危受命（3）

“给我念念今天的日程。”

顾小曼翻开工作计划，开始念工作安排。

“今天的日程安排得很紧。上午9点，你要和法律团队开会，讨论法律方面的筹备工作。1个小时后参加财务团队会议，11点，技术团队会议开始。中午你要参加一个午餐派对，下午要和总部开电话会议，晚上还约了几个客户见面。”

“好的，我知道了。”肖凡有些疲惫地回答，又揉了揉太阳穴。

“不舒服吗？”顾小曼善解人意地问。

“有点头痛。”肖凡笑笑说。

“我给你倒杯咖啡吧？”

“不。我要一杯绿茶。谢谢。”

“好，您稍等。”说着，顾小曼就出去了。很快，她回来了，把一杯热腾腾的铁观音放在她面前。

“谢谢。”

肖凡双手拢着杯子，慢慢抿了一口。她看到顾小曼胳膊里夹着一大堆东西，就问：“那堆东西是什么？是要我批阅的文件吗？”

“不是。这些都是寄给您的请柬。”

说着，顾小曼把一大堆花花绿绿的请柬和会刊摆放在桌子上。肖凡扫了一眼，都是一些商务信封，就说：“拆开看看。”

“现在？好的。”

顾小曼找出裁纸刀，将信封背面纵向裁开，将信一封一封拿了出来，念给她听。肖凡认真地听着。

顾小曼打开一份非常精致的绛红色封面的请柬，给肖凡读。

“尊敬的肖凡女士，诚邀您于8月8日晚7时出席在A会所罗马厅举办的S大学校友联谊会。届时，将邀请一系列社会各界知名人士到会演讲。欢迎广大会员参加。请您务必于7月25日前将报名回执至商会秘

书处，以便订位。如果您不能按时出席大会，请您通过邮寄的方式寄来自己的个人信息……”

“哎，等等。”她让顾小曼把这份请柬挑出来给自己，“8月8日？下个月吗？”

“是啊。”

“你帮我看看，那天晚上有安排吗？”

“好的。”顾小曼低头查看了一下，“没有安排。”

肖凡拿着请柬琢磨了一会儿。这种校友聚会通常一年或半年举办一次，她很少参加。因为她对某些校友怀有矛盾的心理，而且她一向对不必要的应酬不感兴趣，不愿意把宝贵的时间用来交杯换盏中。不过，校友的影响真是无处不在。无论在美国还是在中国，每当你和别人交往到一定程度的时候，总要像报家谱一样把你的大学、研究生、博士生的家门报出来，以此博得别人的信任。这张关系网可能带来的好处很多。她想了想，决定还是去一趟看看。肖凡把请柬放在办公桌上，对秘书说：“小曼，你看看章总来没来，如果来了，让他过来一趟。”

“章总已经来了。我现在就去叫他。”顾小曼答应着出去了。

不多时，满脸倦意的章乃和走了进来，一屁股坐在沙发上，声音有些沙哑地问：“Sandra，你找我？”

“A竞标的事情有进展了吗？”

章乃和摇摇头：“进展得很慢，我去问过几次，得到的答复均是目前还在论证之中，究竟采用哪一种方案，还没有最后定夺。”

“什么叫选用哪一种方案？不就一种方案吗？”

“哦，我忘了告诉你了，中方现在改变了竞标规则了。”

“怎么？”

“现在中国政府改变了投标规则，他们增加了一套备选方案，还组织了几个专家组专门论证究竟该选用哪种技术。”

“备选方案？什么备选方案？”

“是这样，原来的方案叫A方案，这套方案技术难度大，具备竞标条件的只有我们一家公司；现在中方增加了一套B方案，B方案技术难度较小，不仅鲨鱼公司，其他德国、日本、法国、意大利的几家公司都拥有技术专利，如果中国政府选择了B方案，那咱们的竞争对手可就多多了！而且我们即使中标了，利润也会大大缩水了！”

第六章 临危受命（4）

肖凡感到很奇怪，问：“他们为什么会突然改变投标规则呢？”

“我打听了。据说是戴强的主意。戴强说了，从国外买技术的目的是为了提高中国企业的技术水平。既然这样，这次竞标的技术必须要保证64%的国产率，怎么样？够疯狂的吧？”

肖凡点点头说：“我倒觉得这是人之常情。从中国的角度看，当然是谁能更有效和彻底地转让技术，谁中标的希望就大。”

“可是这么一来，咱们就惨了！一块大饼，本来咱们一个人吃，现在好了，得分成七八份，而且还得看人脸色。”章乃和略略停顿，又说，“而且中方又增加了一个条件，如果哪家公司中标了，必须和一家中国企业合作生产。”

“哪一家中国企业？”肖凡皱起眉头问。

“学勤集团。”章乃和做出一副夸张的憎恶表情说。

“学勤集团？”肖凡毫不掩饰脸上的惊讶，问，“是李学勤的学勤集团吗？”

“是啊，就是他。”

听到李学勤的名字，一种熟悉的沮丧感觉突然袭来，肖凡不禁深深地吸了一口气，立刻感到一种腹背受敌的压迫感。

比起周世浩，肖凡更加熟悉李学勤。或者说，更加痛恨李学勤。

原来，早在十几年前鲸鱼公司刚刚进入中国的时候，他们就和李学勤打过交道。那时候，鲸鱼公司刚刚进入中国，不熟悉中国的国情，一时找不到经销商，后来有人介绍他们找到一家土生土长的中国企业——学勤集团，希望他们代销鲸鱼公司的产品，并且承诺给他们高额回扣。当时，学勤集团还只是一家规模不大的工厂，既没有名气，又没有资金，也没什么像样的产品。令所有人惊讶的是，当时的厂长李学勤竟然坚决拒绝了这次合作。他的理由是“学勤集团不给洋品牌打工，不傍名牌”，这令鲸鱼公司十分惊讶。他们没想到这个不起眼

的小企业竟然拒绝了这么一个大机会，不禁讪笑他们自不量力。于是，鲸鱼公司就改为全面打压学勤集团。他们垒起技术高坎，低价打压，逼着学勤集团退出。可是李学勤却并不退缩，反而和鲸鱼公司摽上了。没想到短短的十几年间，中国市场发生了天翻地覆的变化，曾经被人当做小经销商的学勤公司现在已经成为中国市场上最成功的公司。而鲸鱼公司反而成了他们的手下败将，市场份额还不到学勤集团的1/10。在肖凡的眼睛里，李学勤已经成了压在她头上的五指山，欲除之而后快。今天，挡她听到章乃和说学勤集团竟然作为这次世界顶级水平的技术竞标的加工商，不禁疑惑地问："这怎么可能呢？学勤集团怎么可能具有如此先进的加工能力呢？"

"是啊，其他几家公司也怀疑他们是否具备这个加工实力。据我分析，学勤集团能入围无非承地利之便罢了。我曾经亲耳听李学勤说过，他们参加竞标，无非是开开眼，长长见识罢了。让大家了解一下自己与世界先进技术之间的差距有多大。"

"不，那不过是李学勤的自谦之语。"肖凡站了起来，走到落地窗旁，俯视着下面，自言自语地说，"也许学勤集团才是我们未来最大的对手。"

"Sandra，你何必杞人忧天？再怎么说，学勤集团只是一个小小的本土二线品牌，他们的市场份额高无非是靠以往计划经济的便利，至于技术方面，他们所谓的先进技术也不过是利用我们和鲨鱼公司一些早就过时的，东拼西凑抄袭来的东西，根本无法望我们的项背。我听说他们一直在研究并试图仿制咱们的产品，但一直没有成功。他们至少低于我们几个档次！不可能对我们有直接威胁。"章乃和不以为然地说。

第六章 临危受命（5）

对章乃和如此贬低对手，肖凡说：“你不要低估我们的对手。我刚刚拿到一份市场调查表。数字显示，学勤集团除了稳稳占据中国市场的半壁江山外，他们的产品已经批量出口海外市场，甚至销售到了美国市场。也许有朝一日，学勤集团将会成为我们的最大对手。如果我们不加重视的话，我们会被他们挤得无立足之地的！”

“好了，Sandra，咱们别管学勤集团了！”章乃和耸耸肩，“现在的问题是如果中方选择B方案，我们的机会和利润都将大大缩水。那时候后悔也来不及了。这个节骨眼，咱们得有点表示，搏一搏！”

“怎么搏？”肖凡回过身来，静静望着章乃和问。

“你看，这是我通宵起草的有关竞标的新方案。”章乃和拿起一个文件夹，递给肖凡。

肖凡一页一页翻看着，问：“你在原来的出价上拉下来一个百分点？”

“是，你看行不行？”

肖凡低头思索了一下，说，“总部的出价我们无权更改，必须得到总部的同意才行。”

“怎么？Sandra，你现在不是可以全权负责吗？怎么还要请示总部？”章乃和似乎有些不高兴了。

肖凡心平气和地说：“这个我说了不算。再说总部也没什么给我什么明确地说法。”

章乃和感慨地张着嘴说：“新瓶装旧酒，看起来谁坐在这个位置都是身不由己。”他指点着肖凡桌上的日历，口气也变得有些尖刻起来，“没时间了，Sandra，下星期一上午9点之前我们必须提交正式文件。这方案到底行不行，你得赶紧拿主意啊！”

肖凡点点头，拿起听筒，说：“行，我现在就和总部联系。”她立刻把电话打到戴维的办公室，没人接，她听了半天无聊的音乐应答，

只好放下电话。她又拨戴维的手机，可是，手机关机。没办法，只好等着戴维和自己联系。她对章乃和说：“方案先放这儿吧，我会尽快给你答复。另外，我们现在除了A竞标外，必须尽快寻求新的利润增长点。”

“说的容易，到哪里去寻找新的利润增长点？”

“这是最让我感到头疼的问题。我刚才还在想，如果想打破一个平衡的话，总需要超常规的行动，那么，这个打破平衡的支点到底在哪里呢？”

“也许就是A竞标呢！”

肖凡摇摇头，心里想，不，这个支点绝对不会是A竞标，可到底是什么呢？她也说不清楚，只有一团朦朦胧胧模模糊糊的想法，转瞬又消失了。

章乃和走后，杜寒冰又端着一杯咖啡走了进来，脸上绽开了热情的笑容：“Sandra，总部来通知了。”

“什么通知？”

“下个月8号不是中国公司成立15周年庆典吗？总部明确表示，将这次庆典当成是一个总结过去、开拓未来的大好机会，通知我们必须高调隆重举行这次庆典活动，把各方面的贵宾都请过来，同时要举行隆重的新闻发布会，由亚太区总裁、全球资深副总裁里克?谢姆斯博士亲自宣布您出任中国公司总裁这项人事任命。”

“是吗？没这必要吧？”肖凡眉梢向上一扬。她生平最讨厌像明星一样站在聚焦灯下，浮饰矫情地接受别人的注目礼，她更愿意实实在在地做点事。

杜寒冰轻啜了一口咖啡，笑着说：“当然有必要，毕竟，肖总直接从中国区总经理升格为中国公司总裁，在业内也算是罕见的事，这可是一个崭新的里程碑，场面自然越大越风光！”

肖凡笑了笑，没有说话。

“另外，我们也可以趁机巩固与政府机关、媒体、合作伙伴的关系嘛！Sandra，您看，”他拿起一叠钉在一起的纸递给肖凡，“这是我拟定的参加庆典的贵宾名单。”

肖凡一页页地慢慢翻看这份名单。她发现这些宾客联系人名单中，出席者赫然罗列着鲨鱼公司的周世浩。她就把周世浩的名字用红笔醒目地圈了出来，杜寒冰立刻明白了肖凡的意思。

“我觉得前一段我们和鲨鱼公司搞得太僵了，何妨不借此机会和他们缓和一下关系呢？”

肖凡沉吟了一下，说：“这个事情还是让章总来定吧，毕竟他和鲨鱼公司打交道的机会最多。”她想了一想，又说，“今天才星期四，倒是还有时间……我们不必这么早就把来宾名单固定下来，到时得相机行事。”

“好吧。”杜寒冰耸耸肩，把名单往桌上一放，情绪低沉地说：“Sandra，名单你来敲定吧，你认为行就行了，我就不看了！”然后他像平时那样，迟疑一下，用目光向四周扫视后，轻声耳语，“Sandra，有件事情我想告诉你。”

“什么事？”肖凡坐直了身子，望着杜寒冰。

杜寒冰似笑非笑地对肖凡说：“Sandra，你知道么？这次提升可是谢姆斯先生的功劳。昨天，我们通过电话，谢姆斯先生告诉我，是他在董事会上大力举荐的你。”他眨了眨眼睛，继续低声说：“谢姆斯先生说不让我告诉你，担心你有心理压力。但是我想还是应该告诉你，我想，既然蒙人之恩，总要心里有数，肖总你说是吧？”

肖凡不动声色，而是抬起下颌，笑着说：“谢姆斯先生也许忘了一个重要事实，他无意间甩出去一个大包袱。”

杜寒冰本以为肖凡听到这个消息会大惊失色，气焰会矮下半截，没想到她竟然是一副无所谓的样子，只好悻悻离去了。

肖凡似笑非笑地望着杜寒冰的背影，摇摇头。

第七章 游戏开始了（1）

8号这天清晨，雾霾很大。高楼大厦都躲在了云雾之中，让人觉得压抑。而此时，CBD某五星级酒店的大宴会厅外却热闹非凡。宴会厅里布置得富丽堂皇。宴会厅入口处，巨大的广告板上写着“鲸鱼（中国）公司成立15周年庆典”，迎面的墙上，象征鲸鱼公司的红白金三色波浪形图案十分抢眼，闪闪发光。几位身材高挑的招待小姐站在门口，一律身着红色唐装，十分醒目。宴会厅里，一个巨型的鲸鱼形状的金像在灯光下熠熠发光，巨大的屏幕里面不停地播放鲸鱼公司百年历史回顾，周围还有很多巨幅的海报。

西装革履的贵宾们挤满了宴会厅外面的走廊，有的正在忙着在签到簿上签名，领取资料。有的有说有笑，互相打着招呼。今天，鲸鱼公司的合作伙伴、业界的老总们、政界要人，统统盛装出席。即使来不了的，也派出了各自的代表参加。大家都明白，鲸鱼（中国）公司的领导大权实际上已经交给了一个中国女人。谁也不知道这位鲸鱼中国公司的新舵手到底有多大的能力与雄心，她如何出手，如何领导鲸鱼公司摆脱目前的困境，如何在中国谋篇布局，都和他们自身有着微妙的利害关系。几乎所有人的眼睛都盯着这位新任中国公司总裁，对这位连升两级的新任女总裁议论纷纷。肖凡顺理成章地成为了绝大多数同行的假想敌。

几个人躲在角落轻声议论着什么，谈兴盎然。

“这次打破惯例的任命意义非常，看起来鲸鱼公司是要重整旗鼓，大展拳脚了。”

“真不简单哪，37岁，居然能打理这家巨无霸企业的海外控股公司！”一个人感慨地说。

“是啊，听说前几任总裁都是比她年长得多的外籍呢！”

“了不得的女人。”另一个人不住地啧啧赞叹，“谁知道人家靠什么得到这个职位呢？”

“这回可有好戏看了。”

肖凡面带微笑，端着香槟酒杯，不停地在人群里走动着。她今天穿了一身酒红色的高级套装，胸前别了一颗钻石胸针，左手佩着一枚镶有稀有黄色钻石的指环，颈子整个露出，头发剪到耳际，显得既时髦，又高贵典雅。

她的顶头上司谢姆斯博士衣冠楚楚，满面春风地站在她身边。昨晚，谢姆斯专程从新加坡飞过来，赶到北京出席这次仪式，直到这会儿，他的脸还有点浮肿，眼圈有些发黑，不过他恪尽职守，神采奕奕的笑脸遮去了不少瑕疵。

肖凡温文尔雅地一一向来宾致意。

“恭喜肖总荣升！”

“祝贺您！”

大家频频用各种阿谀逢迎的言辞称颂她，内容无非是祝贺她荣升、加强合作，等等。肖凡向每一个祝贺她的人表示了感谢。

这时候，一个高个子、灰头发的中年外国男人举着香槟酒杯，不引人注意地站在角落，远远地注视着肖凡，眼神里满是迷恋和欣赏。这个人是鲸鱼公司的财务顾问——丹利士公司的执行董事迈克尔。

“迈克尔，你好。”肖凡看到迈克尔，主动向他伸出手。

“Sandra，”迈克尔却热烈地拥抱她，吻了吻她的面颊，然后轻轻对她耳语说，“恭喜，恭喜！”

“谢谢。”肖凡颔首微笑。

“我亲爱的Sandra，你今天真迷人。噢，对了，”迈克尔凝视着肖凡，“我有一个美妙的礼物要送给你，我相信你一定会喜欢的。”

“什么礼物？”肖凡微笑地望着迈克尔。

迈克尔示意肖凡到一个没人的角落说话，两个人躲了出来，迈克尔神秘地笑着说：“前些天，我通过私人渠道得到一条消息，说你们的老对手学勤集团旗下的上市公司学勤科技正在寻找合适的投资者。”

第七章 游戏开始了（2）

肖凡吃惊地望着迈克尔，在心里估量着这个情报的可靠性。

“不用担心，我可以保证这条消息绝对可靠。但是不要问我消息来源。”迈克尔看出肖凡的想法，笑着说。

“这意味着？”

“这意味着你可以用一只脚踏进你对手的家门里了！”

“怎么踏？”

“学勤科技拟出让部分产权，正在采用招投标的方式选择国际战略投资者。而且，他们把合作对象圈定为外资，最好是世界500强。比如像贵公司这样的大公司。”

“他们为什么要出让产权呢？”肖凡有些不解地问。

“中国政府不是正在进行国有企业产权改革吗，像学勤集团这类企业，他们原本是国家所有的产权，现在中国政府要求他们通过转让和增资扩股相结合的方式引进国内外投资者，减持国有股的存量，转变国有企业身份。”

肖凡听明白了，一种异常的兴奋使得她的心都颤抖了一下。这等于给了她一把钥匙，可以迅速开启市场大门的钥匙。她笑着说：“迈克尔，你不知道这条消息的含金量有多高？！”

“我当然知道，所以我把这当做礼物送给你。”迈克尔笑眯眯地望着肖凡说。

“哦！迈克尔，这个礼物太贵重了！谢谢你！我会酬谢你的！”肖凡笑着举起杯，无声地和迈克尔碰了一下，头一仰，喝干了。

“非常乐意为您效劳。不知道我可否荣幸地请你周末的时候共进晚餐？”迈克尔打蛇棒随上，紧追不舍地问。

肖凡听到这里，笑着望着迈克尔，轻轻摇摇头说：“如果尊夫人同意的话。”

“Sandra，我们认识三年多了，你为什么总是拒绝我？”

“因为你已经不是单身了，迈克尔。好了，现在我要去尽我主人的职责了，恕不奉陪，迈克尔，照顾好自己。”

说着，肖凡向迈克尔摆摆手，随即走进了大宴会厅。

10点整，谢姆斯站到主席台前，首先代表公司致辞，感谢诸位15年来对鲸鱼（中国）公司的支持，长篇大套地云云。大家对这种过场戏早已熟悉，没有人仔细去听这些夸夸其谈。主席台下，十几个记者都举好相机，但却没人按快门。因为这些记者对谢姆斯并不陌生。有几个记者还曾经受过他的气。很多记者的目标都是新任中国公司总裁肖凡。所有人都在等待着肖凡的亮相。谢姆斯似乎也意识到了这点，他加快了演讲的速度，声音宏亮地说：“下面，我非常荣幸地向诸位介绍，鲸鱼（中国）公司新任总裁——尊敬的肖凡女士！”说完，他侧过身子，手臂一挥，脸上带着魔术师的得意神情盯着台下。

肖凡站起来，转过身面对大家鞠躬示意。立刻，摄像机和照相机一起对准她，咔嚓咔嚓按个不停，镁光灯频频闪烁。

她走上讲台，对着话筒站着，微笑地看着台下。整个大厅突然鸦雀无声，观众席里交头接耳的嗡嗡声一下子消失了。大厅里灯光柔和，只有主席台上靠近讲台的地方灯光比较亮，更加衬托得肖凡光彩照人。她发表了简短的就职感言。

“非常感谢各界朋友对我们的支持和关注。鲸鱼中国公司从成立的第一天起，就一直以帮助中国发展为己任，原因是我们一直对中国的发展抱有坚定的信心，同样，我们就是在这样的信心和定位下，迅速取得了优异的成绩。今后，我们将更加努力，愿与中国经济一起成长，依托于中国经济的迅速发展，中国一定会成为鲸鱼公司最重要的市场，并且将成为今后数年内成功的基础。今后，我们还将继续扩大我们在中国的投资活动。我相信，中国迅速增长的市场需求一定会我们公司开辟更广大的利益前景。请大家一如既往地支持我们。再一次感谢诸位的光临。谢谢。”

第七章 游戏开始了（3）

大厅里随即响起热烈的掌声。

肖凡下来之后，照例几位嘉宾上台对鲸鱼中国公司成立15周年表示祝贺。这好像一支催眠剂，底下的观众立刻昏昏欲睡，眼神也呆滞起来。单调沉闷的贺词终于讲完了。

宴会正式开始前，谢姆斯博士和一位政府官员共持一把切刀，将一只烤得酥嫩的乳猪一割两半，将整个酒会气氛推向了高潮。

酒会很成功。

肖凡忙着接受记者采访。

十几个记者的问题，无一例外指向肖凡。肖凡几乎是完美地回答了每一个记者提出的各种问题。既不拐弯抹角，也不躲躲闪闪，既简单又得体。

她结束了采访正要去拿杯香槟向来宾敬酒，这时候，她看见章乃和正挤在人群后面冲她招手，她找了机会走过去，轻声问："什么事？"

"戴副部长来了！"

"哪个戴副部长？"

"就是我跟你说过的，A部新调来的戴强副部长！我今天好不容易约到他，您去打个招呼吧？"章乃和心里高兴，眼神里透着兴奋。

肖凡随着章乃和向VIP席走过去。

一见面，她暗暗吃了一惊。她没想到这位副部级干部这么年轻，戴强看起来刚满40岁。他剪着短短的头发，剪成平头的浓密黑发和两道漆黑的眉毛下，一对眼睛发亮。他穿着黑色西服，浅色衬衫，领带与衬衫色彩搭配协调。看得出来，这是一个既拥有西方知识背景，又了解中国的新型高级政府官员。她依稀在眼底流露出欣赏的神情。

"这位是肖总，新上任的CEO，"章乃和忙着为他们作着介绍："这位是戴强副部长，最年轻的副部长。"

听了章乃和的介绍，肖凡主动伸出手，微笑地说：“很高兴认识您，戴副部长。”

戴强站起来，微笑地欠一下身，他的言辞间透露着一种谦虚淡定：“我早就听说了，肖总是同期中最优秀的学员，曾获得不少嘉奖。我早有耳闻，只是一直无缘相见，今日幸会。”

“戴副部长过奖了。”肖凡笑着说道。

“肖总请坐。”

“谢谢。”肖凡坐了下来。

两个人寒暄了起来，肖凡发现戴强的英语很流利。他反应敏捷、思路清晰、知识面广，自信冷静，让人觉得耳目一新。她依稀在眼底流露出欣赏的神情。

戴强很友好地帮肖凡倒酒，突然不经意地问了一句：“肖总，您的祖父是肖汉功老先生吧？”

肖凡一愣，她从未和任何人说起过自己的祖父。现在戴强突然问起这个问题，她不由得心头一跳，有些疑惑地问道：“您怎么知道？”

戴强喝了口咖啡，笑笑：“我还知道您的祖父是浙江湖州府人。”

肖凡瞪大了眼睛盯着戴强。

戴强脸上露出淡淡笑意，接着说：“我还知道您的祖父祖母双双赴S大学攻读，学的是固体物理专业。他们在美国居住了多年，却无意久留海外，他们在1937年回国。”

肖凡微张着嘴巴，说不出话来。她没想到对方居然随口就将自己的家庭娓娓道来。她只好说：“是的，我祖父青年时代曾留学于美国。祖父也经常教育我，近代中国积贫积弱，落后挨打，遭受了鸦片战争、甲午战争、八国联军入侵、南京大屠杀近代百年的灾难和耻辱，教训极为沉痛！作为中国人，应该铭耻奋志，为国家和社会做点有益的事情，报效祖国。我也经常反躬自省，问自己是否完成了祖父的嘱托。但是我非常惭愧，离祖父的期望还很遥远……”

“肖总过谦了。是的，在积弱积贫的旧中国，为了复兴国家，历代多少仁人志士一直在探寻一条在开放中自强的道路。您的祖父毕生奉行科学救国的理想，矢志不悔，值得后人景仰。而您既有西方教育背景又了解中国国情，现在国家很需要像您这样的专业人士，来帮助国家进行经济变革啊！”戴强说话时，眼神中流露出来一种炙烈的热情和深切的希冀。

第七章 游戏开始了（4）

这一翻肺腑之言，说得肖凡十分感动。她也动了感情，非常诚恳地说："戴副部长过誉了，我只不过是运气好，赶上了好时候。现在中国的崛起已成现实，经济复兴的速度之快无人能出其右，在祖国呈现出如此巨大的经济活力的时候，我有机会能够亲身参与到这场伟大的变革中来，是我的梦想和荣幸。"

"鲸鱼公司有百年历史，有很多经验值得我们学习。还望肖总怀抱赤子之心，多提些良策高谋啊！"

"不敢。我个人的力量虽然微不足道，但为了祖国的复兴贡献一份微薄之力，这是我责无旁贷的义务与责任。您知道，对于我们公司而言，中国市场有着举足轻重的位置，中国是我们公司在亚太地区最重要的合作伙伴，这些年来，公司一直致力于中国市场的耕耘，表明了我们在中国长期投入的决心。我们希望通过自己的努力为中国社会的发展做出贡献。"

然后肖凡不失时机地阐述鲸鱼公司的立场，并与戴强讨论了加强商贸关系的可能性，并希望做到多赢互利。在觥筹交错间，戴强有意无意问起肖凡个人及其鲸鱼公司有无需要支持和帮助的地方，他愿意在力所能及的情况下，尽量满足肖凡及其公司的需要，肖凡听了，微笑着婉言谢绝了，她说如果需要戴副部长支持的时候，她一定会提出来的。肖凡很明白，她必须在政府心目中树立帮助中国经济发展的长期伙伴形象。

此时，有的客人已经开始告辞，肖凡站在门口，和他们握手。

肖凡走出饭店。此时，空气又湿又浊，闷热让人透不过气来，好像要下雨的样子。肖凡加快脚步，准备步行回公司。这时，身后有人在喊："肖总，请留步！"

肖凡停下脚步，转过身。

这时候，一个陌生男人已经气喘吁吁地追上来。肖凡把那个人上下打量了一翻，觉得有些面熟，却想不起在哪里见过。这个人四十五六岁，身材矮小，却打扮得挺前卫，短发用摩丝抓立，蒜头鼻子上架着一个黑框窄边眼镜，看着有些滑稽。他从口袋中摸出一只小巧精致的名片盒，“叭”一声弹开后，极其熟练地从里面滑出一张名片，双手递了过来。

肖凡接过来看了一眼，客气地说：“哦，原来是周总，久仰。”

肖凡与周世浩并不熟，甚至没有正式见过面。因为周世浩时常在电视上露脸，肖凡也就稍微对他有一点点印象。

周世浩和她并排走着，笑容可掬地说：“肖总，很冒昧打扰您。不过我有些非常重要的事情想和您私下谈一下，能否赏光去喝杯咖啡？”

肖凡稍稍犹豫了一下，看了看手表：“好吧，十分钟，可以吗？”

“请。”周世浩彬彬有礼地伸出胳膊，请她先走。

到了大堂，两个人要了咖啡之后，周世浩的眼睛在镜片后闪着光，心里却一直在忖度着肖凡考究的套装下面的身体会是什么样子。肖凡自然明白他在想什么。她迎着他放肆的眼神，毫不留情地审视着他，两个人的目光碰到一起，周世浩觉得肖凡的眼神像一把锋利的刀子，把他心里的企图都割开了。“呵，真是一个厉害女人。”他赶紧缴械投降，垂下了眼睑。

肖凡见周世浩始终东拉西扯的，闭口不谈那件非常重要的事情，于是她既礼貌又冷淡地提醒他说：“周总不是有事找我谈吗？”

“哦，对了，忘了恭喜肖总荣升。怎么样，公司的人事大权，您还掌控得了吗？”周世浩盯住肖凡，用同情地口吻说。

第七章 游戏开始了（5）

肖凡微笑着回答："这好像是我们公司内部的事情，跟周总没什么关系吧？"

"哎，话可不能这么说，同是天涯沦落人嘛！"周世浩干咳了一声，斜倒在沙发里，亲切地眯着眼睛说，"说到底，我们都是雇佣兵，就是老板手中的一把刀，让你往哪儿砍就往哪儿砍。"

肖凡很反感他这个说法。她没理他，拿起一袋低卡咖啡糖包，不慌不忙倒进咖啡里，慢慢用小匙搅拌着。

"怎么，难道肖总不同意我的说法？"周世浩端起杯子，大模大样地拿起汤匙吸溜吸溜喝了几口咖啡，微笑地看着肖凡。

"刀可是杀人的工具，我可不想变成一个女杀手。"肖凡略带调侃地回答说。

"这可由不得咱们。"周世浩摆出一副倨傲的神情，说："我不知道贵公司是怎样的，反正对于我来讲，我就是一个杀人的工具。杀人是我的责任，否则公司花那么多钱请咱们干什么？"

肖凡一边喝着咖啡，一边微笑着，没有说话。

"怎么？肖总不认同我的意见？"周世浩把自己杯里的咖啡一口喝尽，又招手让服务员再上一杯，然后继续说："其实咱们这种给跨国公司中国区打工的职业经理人是最不被人理解和支持的人，人家看你风风光光的，实际上一肚子苦水没地方吐！我的一个朋友，做了十几年的中国区CEO，后来年纪大了，公司嫌他工资太高，找了个辙就把他开了，被逼得四处打工养活家，没吃没喝的，真惨！"

"中国区总裁的确不容易做。"肖凡淡淡地说。

"太难做了！在咱们这个圈子里，你方唱罢我登场本不是稀奇的事情。我们这种人活得太没有安全感。总部喜新厌旧，卸磨杀驴，所以我们这些人就要趁着在位的时候，利用公司的平台打造自己的品牌。"

肖凡笑了笑说，"所以周总很热衷打造知名度？"

“是的，肖总您知道为什么？”周世浩不无得意地说。

“愿听其详。”

“因为我成了名后，总部的鼻子就会变灵，他如果不想要你了，或者对你进行降职或者裁撤的时候，公司都会考虑媒体会怎么看，业内会怎么看，裁撤我会不会因此得罪媒体或者公众？更为重要的是，你自己的影响力提高了，会有很多竞争对手公司考‘挖’你，这时，公司不仅不敢动你，反而更会重用你，千方百计拉拢你。这样你就自己留好了后路。”周世浩一脸得意，似乎他这样做是理所当然的。

“周总真是深谋远虑。”肖凡不无讽刺地说。

“没办法，这是逼出来的。”

肖凡心里很反感他这种恬不知耻的架势。不过，她很好奇周世浩到底想和自己谈什么事，于是开门见山地问：“周总，我们不必绕圈子了，您今天找我有什么事情就请明说吧。”

周世浩哗啦啦把杯子一放，高声说：“好，快人快语，其实，今天我约肖总出来，无非就是想探讨一下我们之间的合作前景。”

肖凡牵了一下嘴角，温和地说：“请周总指教。”

周世浩撅了一下嘴唇，掰了一下手指，说：“我们应该联起手来，踏平中国市场。”

踏平中国市场？肖凡的心里不禁升起了一个巨大的问号。

“哦？周总打算怎么做呢？”

“肖总应该清楚一点，对我们这种世界知名的跨国公司来说，技术和资金算不上一回事。就算你的产品再贵，中国人也不得不掏腰包来买我们的产品，因为东西好啊！我想，贵公司以前做得不好，主要是没把中国市场当一盘小菜，不愿意花费精力。现在，肖总荣升，想必早就有一揽子市场开发计划了吧？”

第七章 游戏开始了（6）

“没有，我到现在还无所适从呢。”肖凡呷了口咖啡，淡淡地说。

“我猜到你定有难处，所以今天约肖总出来，就是要加强我们的合作。您要知道，无论怎样，我们是外资公司，和那些土得掉渣的中国公司不能相提并论，他们有什么呀？无非仗着有些政策上的优势。肖总，我们应该充分利用跨国公司的优势，从技术和资金上卡住他们的脖子。”

“怎么卡呢？”

“你看，你们产品那么先进，完全可以和中方签订排他性合同，想进口你们的货？没问题，但是其他所有配件甚至擦屁股纸叶都要从你们这里进！否则你们就不卖给他们货！”周世浩说到这里不禁得意起来，很响地擤了一下鼻子，接着说，“另外，你们还可以从价格上卡他们，提高售价！哦，还有最重要的一点，你一定要游说中国政府，让他们重新制定对我们有利的行业标准，提高准入门槛，这样一来，那些中国企业不就全歇了，以后中国市场还不就是咱们两家的？”

肖凡先是沉默不语，过了一会儿才问：“那其他同行呢？”

“自生自灭呗，商场就是这样。”周世浩得意起来，他高高地翘起二郎腿，鞋带都耷拉在桌面上。

肖凡轻轻搅动咖啡，慢慢抿了一口。这个时候，她心里已经基本认同了章乃和的意见，周世浩果然是一个极其下作，为了诋毁对手或潜在的竞争伙伴，不择手段，卑鄙到相当无耻地步的商人。她很清楚，周世浩这样的人是绝对不能信任的。但是她也明白，她和周世浩既是对手，敌人，也是合作伙伴。眼下他们处于劣势，首先要稳住周世浩的进攻，因此口头承诺建立两家的合作关系，不失为权宜之计。于是她慢条斯理地说：“周总的意思我听明白了。我说说我的想法，要想巩固和增强我们两家公司的整体优势，单单靠牺牲竞争对手的做法

是不可取的，现在的市场情况需要的是稳定，是扶持，一种平衡的竞争才会有利于我们的共同发展。”

“肖总到底什么意思？”周世浩皱起眉头问。

“我不排斥我们之间某种形式的合作，比如我们可以彼此交换一些重要和机密的商业信息，并商定如何在具体商战中结成同盟。”肖凡给他嘴里塞了颗甜枣，“但是我认为中国的市场非常大，暂时还不存在谁胜谁负的问题，大家面临的应该是如何共同把这个饼做大做厚的问题。”

周世浩“哼”了一声，嘴角微微耷拉下来，说：“没想到肖总还是一个爱干净的人，可惜你踩的是泥潭沟壑，怕是想躲也未见得躲得开吧？”

肖凡不屑地笑了笑，直起腰，微笑地回答：“唇齿相依，唇亡齿寒。损人一千，自耗八百。如果我们都将游戏规则视为儿戏，只图自己一时快意，全然不顾他人感受，这种竞争的结果，实际上是两败俱伤的。”

周世浩眉头紧紧拧在一起，做出无可奈何的手势，说：“肖总，还是那句话，同是天涯沦落人，大家既然坐在一起就要互相拯救啊！哦，对了，不知道贵公司每年给你定的业绩数额是多少？”

“这是公司秘密，我不方便透露。”

“肖总，你的戒心也太重了。我没有别的意思，只是想看看我们是否可以互相帮助。”周世浩像一个很仗义的黑老大似地说。

“你怎么帮助我？”肖凡好奇地说。

“这个嘛，我总要对贵公司的业绩模式有所了解，才能告诉你我的办法啊！”周世浩拿出一副耍无赖的样子死追烂打。

第七章 游戏开始了（7）

肖凡心里举得周世浩也未免太小儿科了，于是她拿出常用的挡箭牌，轻描淡写地回避了这个问题。

“哈……哈，”周世浩发现攻心没用。他停顿了一下，弹了弹杯子：“难怪大家都说您擅长以退为进，迂回作战。今天一见，果然名不虚传。厉害，厉害！”

肖凡脸上带着极度礼貌的微笑说，“我对自己能做什么不能做什么，还是有自知之明的。对不起，周总，我马上要赶回去开会，有时间再联系。”说着，她叫来服务员准备结帐。周世浩挥手赶走了服务员，“肖总，请别误会，我不是有意冒犯您。”肖凡克制住自己，摇摇头，略含遗憾的笑笑：“真对不起，今天真的没时间了。”说完，她结了帐，扬长而去。

周世浩冷冰冰地看着肖凡快步跨上自动扶梯，鼻子里“哼”了一声。

肖凡回到公司，路过章乃和的办公室，看见他正对着电话眉飞色舞地说着什么，就冲他做了个手势，让他讲完电话到自己办公室来一趟。

“怎么了？”

“周世浩找过我。”

“他找你干什么？”

“他找你干什么？”

“下战书。”

肖凡把周世浩想联合自己，整垮中国市场的事情说了一遍。

“这个周世浩想干什么啊？弄得势不两立跟仇人似的？成天象只苍蝇似地黏着我们，每一单都跟我们打，恶心我们，存心跟我们较劲！”章乃和心烦意乱地说，他把手插进裤兜，快速地走了两步说。

“周世浩是在摆迷宫，想骗我们进去。”肖凡冷冷地说，“如果按照他的说法做，我们很快就会被中国市场踢出去。”

“没办法，这是流氓的一贯作风。”章乃和摇摇头说：这小子总使阴招，最喜欢背后打冷枪、放暗箭，然后趁乱摆平对手。谁都知道，现在的水被周世浩搅得很混。”

“水至清则无鱼，但是水太混鱼也会因为缺氧而憋死。”肖凡若有所思地说。

“Sandra，我们不能听之任之，逆来顺受默默无为了！我们要起而争之！”

“我们可以开个口子，放点活水进来。”肖凡心中自有韬略，见对手走了一步棋，就开始琢磨对手的战略意图。

“有什么锦囊妙计，说来听听！”

肖凡淡淡一笑，端起咖啡送到嘴边：“很简单，我们不打价格战。”

章乃和听了，不以为然地说：“压低价格对我们完全没有影响。反正咱们投入市场的都属于淘汰型，总部根本不在乎卖多少钱。我们完全可以和周世浩拼价格。”

肖凡思忖了一下，摇摇头说，“鲨鱼公司擅长打割喉战，他们一向采取低价销售策略，将价格压到最低，甚至不惜赔钱也要降价，目的就是想挤压行业利润，打击竞争对手。我分析，他们现在希望通过降价打防御战、打持久战，而我们呢？拥有的只是高端市场及城市地盘，在中低端市场基本无从介入。长久下去，我们的利润将越摊越薄。持久耗下去，到头来只会落得个油尽灯枯的命运。”

“Sandra，打价格战我们也亏不了，我们可以先调低价格，逼一些企业推出，然后我们再让价格上涨，利润空间不就出来了吗？到时候，钱就会源源不断地滚入腰包。我这个点子绝对是超一流的！”章乃和居然也出了一个损主意。

肖凡沉默了半天，说：“不，我们不打价格战。君子爱财，取之有道，这是一种饮鸩止渴的游戏。这样的游戏玩长了，自然会走火入魔，整个行业甚至会失去控制。到时候，弄得我们都难以收拾。对于这种愚蠢的游戏，我不欣赏，更不想参与。对于周世浩，我们不必理会，看看他下一步做什么。”

第八章 卑鄙的对手（1）

自从上次鲸鱼中国公司召开15周年庆典，周世浩不请自去，出手试探，被肖凡不软不硬地顶回来之后，他便嫉恨在心，发誓报复。周世浩举起手机，熟练地捺了几个数字，有些不耐烦地对一个人说："你立刻过来一趟！"

"现在啊？上班呢！"

"你随便找个借口过来，我在办公室等你。"

过了几分钟，叶南翔来了。他犹豫不决地朝里瞥了一眼，像个偷东西的贼。周世浩冲他做了个手势，叶南翔赶紧走过来，坐进椅子，立刻把身体缩进座位里。

周世浩在椅子里挪动了一下身子，从对面望着叶南翔，"你干吗慌慌张张的，像丢了魂似的？"

"没事，没事。"叶南翔低下头，无力地喃喃说道。

周世浩瞟了叶南翔一眼，用打火机点燃了一支香烟，轻佻地说："你们漂亮的女CEO真是个尤物。可惜，她不是一个心慈面软、好对付的女人。"

"怎么？"

"我见过她。"

"哎呀，你怎么那么沉不住气呢？"叶南翔马上紧张了。

原来，叶南翔和周世浩早就认识。当时他们在美国留学时，两个人是校友，又是室友。当两个人在美国打工时，他们就偷偷地开了一家机械零部件销售公司，由周世浩的弟弟出面负责，他们两个人只是幕后操纵。10年当中，他们利用在跨国公司工作的便利，不断地将先进的管理、技术等方面的知识和经验输入到自己的小公司当中，一些客户和合同也慢慢地被转移了出去。两个人神不知鬼不觉地赚了一大笔钱。谢姆斯在的时候，叶南翔一直在专心打理自己的摊子，没有人

发现。现在，肖凡来了，将会威胁到这几个人的“领地”。因此，他们想联手把肖凡做下去。

“这个女人不好对付。要是她掌了权，咱们的日子就不好过了。”

叶南翔忧心忡忡地说：“是啊，她提升之后，把谢姆斯原来的那些规章都取消了，说什么推行简单化管理，第一件事就是彻底清查账目，落实到人，搞得我一点活动空间都没有。”

周世浩又问：“杜寒冰怎么样？他是不是对大权旁落不太满意啊？”

“不会吧？老杜不费吹灰之力，Title升了半级，乐还乐不过来呢，还顾得上挑肥拣瘦？不会不会！”

“难道他就愿意伺候一个女人？面子上多下不来啊？”周世浩不死心，火上加油地问。

“嗯，以老杜的脾气，这倒是很有可能。不过，他不多说，我也不便多问啊！”叶南翔耸了耸肩，咕哝着说。

“你真是个废物！嘴上不敢说，难道连私下里拆台也不敢么？”周世浩摇晃着脑袋，满脸不屑地说，“你不会把杜寒冰也绑上战车？”

“老杜？”

“你回去和老杜说，让他尽量按兵不动，拖着肖凡，不让她做事，拖着她，多拖一分是一分，多拖一秒是一秒。只要一拖下来，我们就有机会。”

“好的，我回去跟他说。”叶南翔用一种挺消沉的语调说。

周世浩眯缝着眼睛，用一种阴冷的目光凝视着叶南翔，问：“唔，对了，我让你办的事情怎么样了？”

“这个，我试了几次，进不去她的邮箱……”

“你耍我啊？”周世浩使劲盯住叶南翔。

原来，周世浩要叶南翔监视鲸鱼中国公司的客户数据库、肖凡的邮箱行踪，偷窥她下一步的策略和动向，只要拿到任何有关市场的消息，立刻告诉自己。

“公司里面所有电脑都是没有软驱和光驱，并且公司的网络出口也装有上网监控。”叶南翔嗫嚅着，觉得自己的声音听起来显得微弱无力，“现在唯一的破绽也就是她电脑主板上的USB端口，也许用闪存盘试试可以……”

第八章 卑鄙的对手（2）

“好了好了，别啰唆了。我不管你怎么做，反正你要加快速度！”

周世浩站起身来，走到叶南翔身后，猛地用力拍了一下他的肩膀，露出一丝威胁性地微笑说：“我要肖凡死得很难看！明白吗？”

叶南翔听了，有些愕然，他边思索便喃喃自语道：“嗯，当然，我尽力……，哎呀！”他突然装出一副冷丁想起来的表情，抬起头问周世浩：“今天星期几？”

“星期五，怎么了？”

“糟糕！我下午还有个碰头会，必须马上走。”叶南翔做出惶恐的样子站起身。

周世浩狠狠地瞪了叶南翔一眼，又冷冷地说：“你走吧！我可等你的回话啊！要是你一个星期内不给我答复，我就不会这么客气了。”

叶南翔一边走，一边为周世浩让自己做的事情而担心。

他匆匆赶回公司，走到小会议室，发现门半掩着，肖凡、杜寒冰、章乃和和刘宝华都坐在桌子前面，似乎在讨论什么紧急问题，里面吵吵嚷嚷的似乎争执得很激烈。

他没有推门进去，而是收住正欲迈进屋门的脚，立在门边细听，说话的人是章乃和：“周世浩又开始对产品价格进行了大面积的下调，对我们的渠道采取封杀政策，我听说他对所有的经销商都下了死令，如果谁进我们的货，立刻格杀勿论。”

“这个周世浩也太过份了吧？”说话的人是杜寒冰。

“现在的情势非常严峻，周世浩把我们的市场通道围得像铁桶一样，而我们又是孤军一支，想破封实在太难了。”又是章乃和的声音。

这回是肖凡的声音：“我认为事情可能没那么糟。我们很快就要投入新产品了，它不仅在技术上比现有产品要领先很多，而且价格也很公道，对经销商的诱惑很大，不怕销不出去。如果专心来做，市场前景还是很看好。渠道可能明年初就能恢复元气。”

“那我们可就要做大动手术了。”

听到这里，叶南翔踌躇了一下，故做从容地推开小会议室的门，大家不约而同地停下来，盯着他。

“怎么回事？”肖凡温和地问。

“刚才接待了一个客户，耽误了一会儿，对不起。”叶南翔若无其事地说。

“坐吧。”肖凡示意叶南翔找个位子坐。叶南翔找了个软皮椅子坐下。

“叶总，你来晚了，没有听到刚才的议题，刚才我们大家正在讨论有关鲨鱼公司的问题。”肖凡扭头对他解释说。

“哦，是吗？”

“现在鲨鱼公司对我们的渠道封得很死，大家正在商量破封的办法。

叶南翔听到这里，连忙说道：“是啊是啊，眼前我们是要赶快走出颓势，的确需要寻求解决办法。”

“你们技术部的数据分析工作进行得怎么样？”肖凡问。

“噢，很好。”叶南翔回答，“目前采集回来的客户数据正在处理当中，我们正在做分析。”

肖凡点点头说：“一定要加强客户的实时数据分析，加强终端市场的信息采取，要分析得更透彻一些。”

“好的，好的。”叶南翔谦卑地回答。

肖凡又扭过头对章乃和说，“销售方面的政策也要灵活一些，可以将售后服务期限再延长一年。另外，产品升级时，也要给老客户提供某些免费服务。”

“好的。”章乃和立刻把肖凡的指令记到了本子上。

这些日子，肖凡每天的日程表都排得满满的，天天忙着参加数不清的会谈、餐会、电话会议，还有面对面的交谈。有太多的事情需要理顺了：加强对合资公司的控制力度、全面改善与政府、客户、公众

的关系、按部就班约见竞争对手、研究投放中国市场的产品、组织管理团队的建设、梳理中国公司各个部门间的关系……这天，她正坐在办公室，忙碌地处理公务的时候，门“吱嘎”一声被推开了，章乃和从外面急匆匆地大步跨进门来，大声说：

第九章 一号目标（7）

庞刚走到一张皮沙发坐下，第一句话就是：“怎么有些不对呢？”

“什么不对？”

“我觉得今天鲸鱼的老总肖凡来得有点不对。”

李学勤也默默地坐了下来，掏出一支烟点着，问：“此话怎讲？”

庞刚把茶几上的烟灰缸往李学勤那里推了推，说：“难道你不觉得反常吗？今天，她突然到访，还提出要和我们合作，这实在太反常了！她一定是有什么动机。”

“什么动机呢？”

“这个……我还看不透，”庞刚思索了一下，摇摇头说，“不过，世上哪儿有什么免费的午餐？鲸鱼公司一定有什么阴谋！”

听到这话，李学勤双眉紧锁，陷入了沉思。他也同样觉得肖凡今天的来访有些不同寻常。难道真的像她所说的，鲸鱼公司只是想联合自己生产这个产品？如果鲸鱼公司真的是诚心诚意想合作，他当然是举双手欢迎。但是如果他们只是打着合作销售的幌子，那就必须多加小心了。

李学勤把烟头在烟灰缸里按灭，思索了一下对庞刚说：“从我和鲸鱼公司多年打交道的经验来看，他们做事总是有目的的，而且有一个完备的计划。”

“那么他们这次来，是走了一招什么棋？”

“说不好。”李学勤说，“据我分析，鲸鱼公司在中国一直做得不怎么样。他们一直被鲨鱼公司压着头打，搞得骑虎难下，进退两难。这位肖总是新上任的，她可能不想示弱于周世浩，于是就想通过和我们合作，谋求一隅苟安，然后再图发展。”

“肖凡为什么要主动和我们合作呢？”

“据我分析，鲸鱼公司可能已经不满足在高端市场上赚得钵满盆满，而要把手伸向中低端市场。和我们合作，她就可以达到这一目

标。”

庞刚叹了一口气说，“眼下鲨鱼公司咄咄逼人，采用低价策略，进一步挤压国内厂商的利润空间。鲸鱼公司又心怀鬼胎，醉翁之意不在酒，还真是八仙过海呢！”

“我们要盯着他们打出的每一张牌，不能留任何一个空子让他们去钻。”

李学勤站起来，走到地图前面。他的目光先落在左边的中国地图上。这是一幅五十万分之一的地图，上面密密麻麻布满红色的圆圈。用实线画成的巨大红色圆圈是学勤集团已经拿下的市场，那些虚线的圆圈是预备拿下的地盘。李学勤又抬眼看了看右边那张世界地图上，这张天蓝色的地图看起来则干净多了。偌大的地图上，只插了可怜的15枚袖珍司旗。这些司旗代表学勤集团在全球的15个海外市场或分公司。“寂寥的‘领地’！”李学勤在心里暗暗感叹。他心目中的海外帝国应该有150枚袖珍司旗。像鲸鱼公司那样。

“把这儿，这儿，还有这儿……全部拿下！”李学勤的手指在地图上画着圈，最后重重地敲了两下，这是他一直酝酿突围的地方。

“庞刚！”李学勤扭头招呼庞刚道，“来！你来看。”

庞刚走到地图前，挨着李学勤站着，仰起头看着。

李学勤用手指了指鲸鱼公司的市场区域，对庞刚说：“你看，我们现在的海外领地太少了，除了东南亚、中东、非洲和澳洲市场外，欧美市场仍旧有很大的空白点。”

“是啊！”庞刚说，“眼下我们是国内强势国外弱势，局面不对称。”

“你这句话命中要害，”李学勤认真地点点头说，“如果我们安于现状，只关注中国市场版图，那么我们也将是一个没有作为的企业。我们应该在国内继续筑牢排头兵地位的同时，大力开拓国际市场，不断延伸我们的全球营销渠道。我们下一步重点进入的海外市场应该是欧洲和北美市场。”

“只要这次我们新下线的样机通过鉴定，就可以进入欧洲市场了，同时也意味着我们的产品已经跻身于世界一流产品的行列了！”庞刚踌躇满志地说。

“嗯，”李学勤满意地点点头，又指点着墙上的地图说：“下一步，我们准备扩大海外投资，把我们的海外制造中心的规模扩大到35家，设立遍布全球的60余个国际分支机构。如果照此速度发展下去，谁说学勤集团就不会成为全球最大的制造商，甚至有朝一日可以和鲸鱼公司平起平坐？”

庞刚听了，眉宇间流露出一股抑制不住的兴奋之情说：“对！干掉鲸鱼公司！”

“不过庞刚，我们虽然眼睛盯着鲸鱼公司，把它们当做标杆。但是我们心里必须清醒地明白一点，鲸鱼公司在业界可是名副其实的‘巨人’，它们处于食物链的上端，是一本万利的掠食者。人家有雄厚的产业资本、技术、品牌及相应的管理制度，可以一下子聚敛数十亿元重金，从事技术升级，我们不行；人家可以千里迢迢把工厂和分销机构设在中国，不断瓜分我们的市场，我们也不行；人家可以控制原材料，想什么时候涨价什么时候涨价，想涨多少就涨多少，我们也不行；人家还可以凭借雄厚的资金和技术实力，靠着全世界分工厂的生产线为他们代工，然后再把产品销往全球，我们还是不行。和这些巨无霸比起来，我们只是一条小鱼。我们必须奋起直追，缩短与人家的差距。”说?这里，李学勤的眼睛里闪耀着坚毅的目光。跟了他20多年，庞刚很熟悉李学勤的这种眼光。每当李学勤寻求到新的事业起点的时候，眼睛里总会流露出这样的光彩。